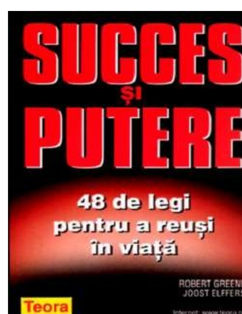


De-a lungul timpului, mulţi scriitori şi filozofi şi-au pus întrebarea: Ce învăţăminte se pot trage din victoriile şi din înfrângerile înaintaşilor noştri? Deşi sunt rodul a peste trei milenii de

experienţă umană, scrierile lor evidenţiază o serie de teme şi tendinţe comune – mai mult, recurente. Deducem din ele existenţa unei esenţe a puterii, a anumitor constante care guvernează atât ascensiunile, cât şi declinurile. Cele 48 de legi sunt atemporale şi imuabile.

ROBERT GREENE JOOST ELFFERS
SUCCES şi PUTERE 48 de legi pentru a reuşi în viaţă
Traducere de Mihaela Gafencu-Cristescu Titlul original: The 48 Laws of Power
2000 Teora

Pentru Anna Biller si pentru părinţii mei R.G.

Pentru Pat Steir, Andreas Landshoffsi Mien Elffers J.E.

MULŢUMIRI

În primul rând, aş vrea să-i mulţumesc Annei Biller, care m-a ajutat să întreprind cercetările necesare elaborării cărţii de faţă şi să o public, pentru nepreţuitele sale observaţii ce au jucat un rol de maximă importanţă în conturarea formei şi conţinutului celor *48 de legi ale puterii.* Fără concursul ei, apariţia cărţii nu ar fi fost posibilă.

Trebuie să-i mulţumesc şi dragului meu prieten Michiel Schwartz, care m-a introdus în cercul şcolii de artă Fabrika din Italia şi mi-a făcut cunoştinţă cu Joost Elffers, asociatul şi sponsorul publicării cărţii. În lumea aceea de urzeli complicate de la Fabrika, Joost şi cu mine am înţeles

universalitatea atemporală a lui Machiavelli, iar cartea de faţă este tocmai rodul discuţiilor noastre de la Veneţia, în Italia.

Aş vrea să-i mulţumesc lui Henri Le Goubin, care mi-a furnizat multe exemple istorice de machiavelism, mai ales în legătură cu numeroasele personalităţi franceze, care joacă un rol atât de mare în carte.

Aş dori să le mulţumesc şi lui Les şi Sumiko Biller, care mi-au pus la dispoziţie biblioteca lor de istorie japoneză şi m-au ajutat în alcătuirea capitolelor referitoare la ceremonia niponă a ceaiului. În mod similar, îi aduc mulţumiri şi Elizabethei Young, de sfaturile căreia am

beneficiat în redactarea celor consacrate istoriei Chinei.
O carte ca cea de faţă se sprijină în mare măsură pe materialul documentar disponibil şi, în acest sens, îmi exprim deosebita gratitudine faţă de UCLA Research Library; am petrecut multe zile plăcute cutreierând prin colecţiile unice ale acestei biblioteci.
Părinţilor mei, Laurette şi Stanley Greene, li se cuvin infinitele mele mulţumiri pentru răbdarea şi sprijinul lor.
Nu trebuie să uit nici mulţumirile pe care le datorez motanului meu Boris, care mi-a ţinut companie de-a lungul nesfârşitelor zile petrecute la masa de scris.

În sfârşit, acelor cunoscuţi ai mei care au utilizat cu atâta abilitate jocurile puterii împotriva mea, ca să mă manipuleze, tortureze şi îndurereze de-a lungul anilor – nu le port nicio ranchiună, ci le mulţumesc pentru că mi-au inspirat cartea de faţă.

Robert Greene

Aş vrea să adaug mulţumirile noastre adresate lui Susan Petersen şi Barbarei Grossman, editorii noştri de la Penguin, pentru că au crezut în această carte; lui Molly Stern, editor, care a coordonat editarea cărţii la Viking Penguin; Sophiei Murer, pentru noua formă grafică; lui David Frankel, pentru editarea textului; lui Roni Axelrod, Barbarei Campo, Jaye Zimet, Joe Fagle,

Radha Pancham, Mărie Timell,
Michael Fragnito şi Eng-San Kho.

Robert Greene Joost Elffers

PREFAŢĂ

9

în general, sentimentul că nu avem niciun fel de putere asupra semenilor noştri şi că evenimentele ne scapă de sub control ni se pare tuturor greu de suportat – când ne simţim neputincioşi, ne simţim şi nefericiţi. Nu există om care să dorească mai puţină putere, toţi vor mai multă. în lumea de astăzi, însă, setea de putere nu face impresie bună şi este riscant să-ţi dezvălui planurile de a cuceri o poziţie de forţă. Trebuie să părem oneşti şi

cumsecade. Prin urmare, e nevoie să fim abili – simpatici, dar vicleni, democratici, dar fără scrupule.

Acest permanent joc de duplicităţi seamănă cel mai bine cu dinamica puterii din viesparul de urzeli de la vechile curţi nobiliare. Aşa cum ştim, de-a lungul veacurilor, orice curte a gravitat în jurul unui centru de putere – rege, regină, împărat, conducător. Curtenii care se înghesuiau pe lângă suzeran se aflau de fapt într-o situaţie extrem de delicată: trebuiau să-şi slujească stăpânul, dar dacă se gudurau cu prea mult zel sau dacă se vedea prea limpede că umblau după favoruri, ceilalţi rivali ar fi băgat de seamă de îndată şi ar fi trecut la acţiune, coalizându-se

împotriva lor. Prin urmare, tentativele de câştigare a bunăvoinţei stăpânului trebuiau să fie subtile. Până şi cei mai iscusiţi aveau nevoie să se ferească de concurenţa altora care nu se gândeau decât să-i înlăture.

în afară de aceasta, curtea se presupunea că reprezintă culmea civilizaţiei şi a rafinamentului. Manevrele violente sau prea evidente erau privite cu ostilitate. Curtenii urzeau pe tăcute şi în mare taină împotriva acelora dintre ei care dovedeau prea multă nerăbdare sau foloseau forţa. Iată dilema curteanului: în timp ce îşi păstra imaginea de campion al eleganţei, se preocupa fără încetare de mijloacele prin care să-şi

întreacă şi să-şi zdrobească oponenţii în chipul cel mai subtil cu putinţă. Cu timpul, aceşti aşi ai iscusinţei învăţau să-şi atingă scopurile înaintând mai degrabă oblic şi prin mişcări indirecte. Dacă îşi înjunghia pe la spate adversarul, mâna ucigaşă se ascundea într-o mănuşă de catifea, iar duşmănia îşi punea pe faţă masca celui mai blând surâs. în loc să utilizeze arma constrângerii sau a trădării manifeste, curteanul desăvârşit îşi deschidea drum recurgând la arsenalul seducţiei, farmecului, înşelătoriei şi a strategiei perfide, plănuind întotdeauna totul cu câteva „mutări” înainte. Viaţa la curte era un joc de şah neîntrerupt, necesitând o vigilenţă mereu trează

şi o gândire tactică prospectivă foarte flexibilă – un război care nu renunţa la aparenţa de civilizaţie.

Astăzi ne vedem confruntaţi cu un paradox foarte asemănător cu cel al curteanului de altădată. Totul trebuie să pară civilizat, decent, democratic şi cinstit. Numai că dacă respectăm aceste reguli cu prea multă stricteţe, dacă ne luăm doar după litera lor, riscăm să ne trezim călcaţi în picioare de alţii mai puţin naivi decât noi. Aşa după cum scria marele diplomat şi curtean florentin Niccolo Machiavelli, „Omul care încearcă să fie bun în orice împrejurare va ajunge negreşit la ruină, copleşit de puzderia celor care nu sunt buni”. Curtea se considera expresia cea mai înaltă a

rafinamentului, dar sub poleiala aceasta fierbea cazanul patimilor întunecate – lăcomia, invidia, desfrâul şi ura – la foc mic şi cu capac. La fel, lumea noastră de azi îşi imaginează că este clădită pe ideea de onestitate şi totuşi în noi mocnesc aceleaşi emoţii urâte dintotdeauna – omul nu se schimbă. Jocul este mereu acelaşi. Pe de o parte, trebuie păstrate aparenţele, dar pe de altă parte, dacă nu eşti naiv, înveţi repede să fii prudent şi să urmezi sfatul lui Napoleon: pe mâna de fier trebuie pusă mănuşa de catifea. Dacă, asemenea curteanului de odinioară, ajungi să stăpâneşti arta manevrei indirecte, dacă înveţi să seduci, să încânţi, să minţi şi să-ţi scoţi din joc rivalii, vei

cuceri culmile puterii. Vei face oamenii să se supună voinţei tale, fără ca măcar să-şi dea seama de ceea ce faci, iar dacă nu îşi dau seama, nu rişti nici să-ţi atragi resentimentele, nici să întâmpini rezistenţa lor.

Curţile sunt, în mod indiscutabil, sălaşuri ale politeţii şi bunei creşteri; dacă nu ar fi aşa, s-ar putea spune că sunt sălaşul crimei şi dezolării. Aceiaşi oameni care acum îşi zâmbesc şi se îmbrăţişează, s-ar repezi unii la ceilalţi să se înjunghie, dacă bunele maniere nu le-ar interzice acest lucru.

Lordul Chesterfield, 1694 – 1773

În ochii unora, ideea de a se implica în mod conştient în asemenea jocuri de putere, oricât de

„indirecte” ar fi ele, pare să aibă conotaţii malefice, asociale, de rămăşiţă dintr-un trecut depăşit. Ei cred că pot ieşi din horă adoptând un comportament care nu are nimic de-a face cu puterea. Trebuie să te fereşti de acest gen de oameni, pentru că, adeseori, chiar în timp ce îşi afirmă sus şi tare principiile, pun în practică tocmai regulile jocului pe care îl înfierează. Se folosesc de strategii care disimulează cu abilitate natura manipulării. De exemplu, se vor lăuda cu slăbiciunile şi cu vulnerabilitatea lor de parcă acestea ar fi nişte virtuţi. Numai că vulnerabilitatea autentică, în afară de cazul când este utilizată cu rea-credinţă, nu face paradă de precaritatea ei, ca să atragă simpatie sau respect. Pe de altă parte, etalarea propriei slăbiciuni constituie, în realitate, o strategie foarte eficace şi foarte subtil-

înşelătoare (vezi Legea 22, Tactica de capitulare).

O altă strategie a aşa-zisului neimplicat este să revendice o deplină egalitate, sub toate aspectele. Toţi oamenii trebuie să se bucure de acelaşi tratament, indiferent de statutul lor social sau de forţa lor personală. Dar dacă încerci să rămâi necontaminat de elementul „putere” şi vrei să ai faţă de toţi, aceeaşi atitudine corectă, nu vei întârzia să constaţi că, în mod evident, unii au rezultate mai bune decât alţii. A-ţi trata semenii ca şi cum ar fi egali înseamnă a ignora diferenţele dintre ei, ridicându-i pe cei mai puţin valoroşi la nivelul unei aprecieri pe care nu o merită şi, în acelaşi timp, nedreptăţindu-i pe cei

ce depăşesc media. Mulţi dintre adepţii unui atare comportament îl aplică, de fapt, ca pe o strategie a puterii, arogându-şi dreptul de a redistribui recompensele după bunul lor plac.

O altă modalitate de a evita intrarea în joc este onestitatea desăvârşită şi sinceritatea, cu atât mai mult cu cât cei care aleargă după putere recurg la minciună şi la ascunzişuri. Însă corectitudinea şi sinceritatea te vor duce în chip inevitabil la a jigni pe foarte mulţi oameni, iar unii dintre ei vor ţine să-şi ia revanşa, plătindu-ţi cu aceeaşi monedă. Nimeni nu te va crede perfect sincer, absolut obiectiv sau cu totul dezinteresat. Nu vor crede şi vor avea dreptate: în lupta pentru

putere, cultivarea programatică a sincerităţii este o strategie menită să convingă lumea de nobleţea caracterului „competitorului”. Este o formă de persuasiune, ba chiar o formă subtilă de coerciţie.

Nu este nimic ciudat înfăptui că mieilor nu le plac păsările de pradă, dar nu avem niciun motiv să le ţinem de rău pe păsările de pradă mari pentru că fură miei. Iar atunci când mieii stau la sfat pe şoptite şi zic: „Aceste păsări de pradă sunt rele şi, oare, acest lucru nu ne dă dreptul să spunem că orice este opusul unei păsări de pradă trebuie să fie ceva bun?”, în sine, nu este nimic greşit în raţionamentul lor – cu toate că păsările de pradă se vor uita oarecum zeflemitor şi vor

replica: „Nu avem nimic împotriva acestor miei cumsecade; de fapt, ne sunt dragi; un miel fraged este cel mai gustos lucru din lume.”
Friedrich Nietzsche, 1844 – 1900

În sfârşit, cei care pretind că nu se angajează în „joc” îşi pot lua un aer de naivitate, menit să-i pună la adăpost de acuzaţia că ar umbla după putere. Dar fereşte-te, fiindcă în ciuda aparenţei de nevinovăţie, şi această atitudine poate constitui un procedeu eficace de inducere în eroare (vezi Legea 21, Fă pe prostul). Nici măcar inocenţa cea adevărată nu este străină de tentaţia puterii. Cu toate că sunt naivi în multe privinţe, copiii acţionează adeseori împinşi de nevoia primară de a-i ţine sub

control pe cei din jurul lor. Suferă profund atunci când se simt fără putere în mijlocul acestei lumi a adulţilor şi se folosesc de orice mijloc ca să-şi atingă scopul. Până şi persoanele cu adevărat inocente pot să-şi dorească puterea, ba chiar, adeseori, au un succes înspăimântător tocmai pentru că nu stau să îl premediteze. încă o dată, oamenii care fac paradă de naivitate – sunt cei mai puţin naivi dintre toţi.

Singurele mijloace prin care îţi poţi atinge scopurile, în lumea noastră, sunt forţa şi viclenia. Şi dragostea, se spune, numai că aceasta ar însemna să aştepţi să răsară soarele, iar viaţa îţi cere să trăieşti fiecare clipă.

Johann Wolfgang Von Goethe, 1749 – 1832

Aceşti presupuşi neimplicaţi pot fi recunoscuţi după felul cum fac caz de calităţile morale, de evlavia şi de minunatul lor simţ al dreptăţii. Dar, cum toţi suntem însetaţi de putere şi, aproape fără excepţie, tot ceea ce facem vizează atingerea acestui scop, asemenea afirmaţii nu sunt altceva decât praf aruncat în ochii naivilor, iar rostul lor este să ne abată atenţia de la manevrele inavuabile ascunse în spatele aerelor de superioritate morală. Dacă îi urmăreşti cu atenţie, vei remarca repede că tocmai ei sunt cei mai abili manipulatori, chiar dacă unii nu o fac în mod conştient. E limpede, nu suportă ideea că

tacticile utilizate de ei zi de zi ar deveni cunoscute.

Dacă lumea este o curte gigantică, plină de intriganţi, iar noi suntem prizonierii ei, prinşi, ca într-o capcană, în păienjenişul urzelilor, nu are niciun rost să ieşi din joc. O astfel de „evadare” te reduce la neputinţă, iar starea de neputinţă te va face nefericit. În loc să te iei la trântă cu inevitabilul, să devii certăreţ, să te văicăreşti sau să te simţi vinovat, este preferabil să te transformi într-un adevărat om puternic. De fapt, cu cât îţi rezolvi mai bine problemele legate de putere, cu atât vei fi un prieten, iubit, soţ, om mai bun. Urmând calea ce te va preface într-un curtean desăvârşit (vezi Legea 24),

înveţi să-i determini pe semenii tăi să fie mai echilibraţi şi mai relaxaţi, amuzându-i. Vor ajunge „dependenţi” de tine şi vor avea nevoie de prezenţa ta. O dată ce reuşeşti să stăpâneşti şi să aplici cele patruzeci şi opt de legi din cartea de faţă, îi vei scuti pe oameni de experienţa dureroasă a jocului cu puterea – un fel de joc cu focul, unde cei care nu îi cunosc proprietăţile riscă să se ardă zdravăn. Dacă acest joc pentru putere este unul din care nu se poate ieşi, ar fi preferabil să devii un maestru, nu un biet amator sau un contestatar rămas pe tuşă.

Săgeata trasă de arcaş poate să nimerească, dacă nimereşte, numai un singur om. Dar

stratagemele construite în mintea înţeleptului sunt în stare să ucidă chiar şi pruncii aflaţi în pântecul mamei.
Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.

însuşirea temeinică a regulilor de bază din jocul puterii necesită o anumită viziune asupra lumii – o schimbare de perspectivă, care costă eforturi serioase şi ani îndelungaţi de practică, pentru că unele dintre aceste reguli nu corespund structurii tale naturale. Se cer anumite tehnici de bază şi, după ce ajungi să le stăpâneşti, vei fi în stare să aplici mai uşor legile puterii.

Cea mai importantă dintre deprinderile pe care trebuie să le

dobândeşti, aceea care constituie elementul fundamental al puterii, este capacitatea de a-ţi controla trăirile emoţionale. Reacţia motivată emoţional, indiferent de situaţie, este cel mai redutabil obstacol în calea ta către putere – o greşeală ce te va costa infinit mai mult decât merită să plăteşti pentru acea satisfacţie de moment obţinută din faptul că ţi-ai exprimat sentimentele. Emoţia întunecă raţiunea şi te împiedică să vezi limpede, astfel că devii incapabil să-ţi pregăteşti şi să-ţi coordonezi paşii următori.

Dintre stările emoţionale, cea mai distructivă este mânia; ea deformează cel mai grav percepţia datelor reale. În plus, are adeseori

efectul unei pietre aruncate în apă – valurile stârnite creează, invariabil, o confuzie şi mai greu de controlat, care va intensifica dârzenia adversarului.

Dacă ai de gând să-ţi distrugi un rival care te-a lovit, este cu mult mai bine să-l adormi cu gesturi de falsă prietenie decât să-ţi manifeşti furia. La rândul lor, dragostea şi afecţiunea au şi ele un potenţial distructiv, în sensul că te fac orb faţă de interesele adeseori egoiste tocmai ale acelor persoane pe care le-ai suspecta cel mai puţin de implicare în jocurile puterii. Nici mânia, nici dragostea nu se pot înăbuşi. Nu te poţi ascunde şi feri de ele – nici nu ar trebui să încerci. Totuşi, trebuie să fii foarte atent

cum ţi le exprimi şi, lucrul cel mai important: ai grijă să nu permiţi nici uneia, nici celeilalte să-ţi influenţeze în niciun fel planurile şi strategia.

În strânsă legătură cu capacitatea de a-ţi stăpâni emoţiile, se află şi aceea de a te distanţa de momentul prezent şi de a-l analiza cu obiectivitate, plasându-l atât în perspectiva trecutului, cât şi în cea a viitorului. Asemenea lui Janus, zeul cel cu două chipuri, protectorul tuturor porţilor şi uşilor, trebuie să ştii să scrutezi ambele capete ale drumului în acelaşi timp, pentru a preîntâmpina pericolul îndată ce apare la orizont. Fă ca Janus: cu un chip, priveşte mereu spre trecut, iar cu celălalt, nu scăpa din ochi viitorul.

M-am gândit mult la câte averi, câte şiretlicuri, câte nenumărate şi felurite talente şi câtă stăruinţă trebuie să pună în joc omul ca să-şi ascută mintea în scopul de a-şi înşela semenii şi cum, datorită tuturor acestor progrese personale, şi lumea are de câştigat, îmbogăţindu-se cu noi lucruri frumoase.

Francesco Vettori, contemporan şi prieten al lui Machiavelli – începutul secolului al XVI-lea

în ceea ce te priveşte, deviza ta este „Mereu cu ochii în patru”. Nimic nu trebuie să te ia prin surprindere – trebuie să fii deja pregătit să faci faţă oricărei probleme înainte chiar ca ea să se ivească, anticipând fiecare mişcare

posibilă a adversarului. În loc să- ţi pierzi timpul visând cu ochii deschişi la victoria finală, depune tot efortul ca să calculezi absolut orice variantă posibilă a planului iniţial, orice nouă evoluţie a situaţiei şi orice consecinţă posibilă a acestor schimbări. Cu cât vezi, mai departe în viitor, cu cât mai multe „mutări" anticipezi, cu atât vei deveni mai puternic.

Cealaltă faţă a lui Janus este îndreptată către trecut – dar nu pentru a învârti cuţitul în răni vechi şi nici pentru a plămădi planuri de răzbunare. Asemenea gânduri nu ar face altceva decât să-ţi submineze concentrarea şi forţa. Dacă ştii să uiţi aceste cicatrice, să nu le laşi să te macine şi să-ţi întunece gândirea,

înseamnă că deja ai învăţat jumătate din joc, că deja eşti pe la jumătatea drumului. Scopul scrutării trecutului este unul strict instructiv: priveşti înapoi ca să înveţi de la cei care au trăit înaintea ta. (În cartea de faţă vei găsi numeroase exemple din istorie.) Apoi, cu învăţătura istoriei (generale şi personale) bine asimilată, cercetezi actualitatea, acţiunile tale şi pe cele ale prietenilor tăi şi începi să le vezi în cu totul altă lumină. Istoria reprezintă şcoala de bază în care faci învăţătura să treacă prin tine, transformând studiul într-o experienţă nemijlocită.

La început, trebuie să analizezi greşelile deja comise – cele care te-au costat cel mai scump. Judecă-le

în funcţie de aceste patruzeci şi opt de legi ale puterii, trage concluzia cuvenită şi pregăteşte-te să faci jurământ faţă de tine însuţi: „Niciodată nu voi mai comite o asemenea eroare; niciodată nu voi mai cădea într-o asemenea capcană”. Dacă te dovedeşti capabil să te autoevaluezi şi să te observi în acest mod, vei reuşi să te dezbari de vechile tipare comportamentale din trecut – un succes de o valoare imensă.

Nu există principii; există numai evenimente. Nu există nici bine şi rău; există doar împrejurări. Omul superior se aruncă în vâltoarea evenimentelor şi împrejurărilor pentru a le îndruma cursul. Dacă ar exista principii şi

legi fixe, ţările nu şi le-ar schimba aşa cum ne schimbăm noi cămăşile, iar oamenilor nu li se poate cere să fie mai înţelepţi decât popoarele.
Honoré de Balzac, 1799 – 1850

Puterea presupune existenţa talentului de a jongla cu aparenţele. în acest scop, va trebui să te deprinzi să porţi o sumedenie de măşti şi să ai la îndemână o tolbă plină cu tot felul de şmecherii. Viclenia şi utilizarea măştii nu ar trebui socotite „urâte”, adică imorale. Orice relaţie între oameni implică o anumită doză de înşelătorie, pe diverse planuri şi, într-o oarecare măsură, fiinţa omenească se deosebeşte de necuvântătoare tocmai prin capacitatea sa de a minţi şi de a înşela. Din mitologia Greciei antice, din ciclul epic indian Mahabharata,

din epopeea lui Ghilgameş se vede limpede că recursul la „artele minciunii” este un privilegiu al zeilor. Omul excepţional, Ulise, de pildă, îşi dobândeşte faima prin capacitatea sa de a rivaliza în iscusinţă cu înseşi aceste divinităţi, de la care izbuteşte să fure ceva putere, egalându-le talentul de a înşela şi induce în eroare. înşelătoria constituie una dintre artele care caracterizează civilizaţia – şi, totodată, cea mai redutabilă armă cu care se poate cuceri puterea. Nu ai cum să te perfecţionezi în arta înşelătoriei decât dacă înveţi să te priveşti şi din afară – adică, dacă te deprinzi să fii nu doar o singură persoană, ci mai multe şi să porţi exact masca potrivită pentru o anumită zi sau un anumit moment. Dobândind o asemenea flexibilitate în abordarea aparenţelor (inclusiv a propriei tale

aparenţe), te dispensezi de o mare parte din rigiditatea greoaie care îi ţine pe loc pe atâţia alţii. Fă-ţi obrazul la fel de maleabil ca cel al unui actor, antrenează-te în tehnica de a-ţi ascunde intenţiile şi în aceea de a atrage oamenii în capcană. Jongleria cu aparenţele şi stăpânirea artelor înşelătoriei se numără printre plăcerile estetice ale vieţii. în afară de aceasta, ele reprezintă şi nişte elemente cheie în cucerirea puterii.

Dacă înşelătoria constituie arma cea mai puternică din arsenalul tău, cel mai solid scut îţi va fi răbdarea. Ea te va împiedica să comiţi greşeli prosteşti. Asemenea capacităţii de a-ţi controla emoţiile, răbdarea se învaţă – nu te naşti răbdător. Dar nimic din ceea ce are legătură cu puterea nu este un dat

natural. Dacă în lumea noastră există ceva care să deţină atributul divinului, acest ceva este tocmai puterea, iar răbdarea este virtutea supremă a zeilor, care nu au nimic altceva în afară de eternitate. Tot ceea ce vrei să se întâmple se va întâmpla şi iarba va încolţi din nou, dacă ştii să aştepţi şi să o semeni la vreme – adică din vreme. Trebuie să calculezi mereu cu câţiva paşi mai departe, în viitor. Pe de altă parte, nerăbdarea te face să pari slab. Nerăbdarea este principalul obstacol în drumul tău către putere.

Puterea este, prin însăşi esenţa sa, amorală – astfel, una dintre cele mai importante deprinderi pe care trebuie să ţi le dezvolţi este aceea de a vedea faptele nude şi a nu le

clasifica în bune şi rele. Puterea este un joc – această afirmaţie nu ar trebui scăpată din vedere; nu o repetăm niciodată îndeajuns – iar într-un joc nu îţi judeci adversarii după intenţii, ci după efectul acţiunilor lor. Nu le apreciezi strategia şi forţa decât în funcţie de ceea ce constaţi că reuşesc să facă. De câte ori nu s-au pus în discuţie intenţiile cuiva numai ca să se creeze o „perdea de fum” – simplă manevră de derutare a inamicului! Ce contează dacă un alt jucător, aliat sau rival, are intenţii bune şi îi stau la inimă interesele tale, când efectele acţiunilor lui produc ruină şi creează confuzie? Este cât se poate de natural ca oamenii să-şi acopere faptele cu tot felul de

justificări menite să le demonstreze motivaţia generoasă şi altruistă. Deprinde-te să dai drumul la un râs sănătos (în sinea ta!) ori de câte ori auzi o asemenea explicaţie şi să nu cedezi tentaţiei de a judeca intenţiile şi acţiunile oamenilor prin prisma unor criterii morale, atunci când, în realitate, ele nu reprezintă decât o scuză pentru încercarea de a acumula şi mai multă putere.

Este vorba de un joc. În faţa ta stă adversarul. Amândoi vă comportaţi civilizat, respectând regulile jocului şi neluând nimic cu titlu personal. Joci conform unei strategii prestabilite şi urmăreşti mişcările adversarului cu tot calmul de care eşti în stare. În final, vei ajunge să-i apreciezi mai mult

politeţea şi stilul elegant decât intenţiile binevoitoare. învaţă să te limitezi la a te ocupa de rezultatele „mutărilor” lui şi de contextul lor obiectiv, fără să te laşi derutat de alte aspecte.

Jumătate din arta dobândirii puterii constă în a şti ce să *nu* faci şi în ce direcţii să *nu* te îndrepţi. Pentru aceasta este necesar să judeci toate lucrurile în funcţie de „costul” lor. După cum scria Nietzsche, „uneori, valoarea unui lucru nu este dată de ceea ce reuşeşti să realizezi prin faptul că l-ai obţinut, ci de preţul pe care îl plăteşti ca să-l ai – de cât anume te *costă”.* Poate că îţi vei atinge scopul, chiar un scop deosebit de important, însă cu ce preţ? Aplică

această evaluare în toate situaţiile, inclusiv acelea în care trebuie să te hotărăşti dacă merită să colaborezi cu unii dintre semenii tăi sau dacă merită să le vii în ajutor. în ultimă instanţă, viaţa e scurtă, ocaziile favorabile puţine, iar energia de care dispui limitată. în acest sens, timpul constituie un element la fel de însemnat ca şi celelalte care trebuie luate în calcul. Prin urmare, ai grijă să nu iroseşti acest dar inestimabil şi nici liniştea ta interioară amestecându-te în treburile altora – acesta este un preţ cu mult mai mare decât ţi-ai putea permite să plăteşti.

Puterea este un joc social. Ca să ajungi să-l înveţi şi să-l joci cu măiestrie, e nevoie să cunoşti bine

oamenii. Aşa cum scria marele gânditor şi curtean din secolul al XVII-lea, Baltasar Graciân, „mulţi îşi petrec timpul studiind caracteristicile animalelor şi ierburilor; cu cât mai important ar fi să le studieze pe cele ale oamenilor, alături de care trebuie să trăim şi să murim!” Un bun jucător este şi un bun psiholog. Trebuie să înveţi să identifici motivaţia din spatele reacţiilor şi faptelor – să vezi dincolo de „perdeaua de fum” a justificărilor şi aparenţelor. înţelegerea mobilului ascuns al acţiunilor omeneşti constituie atuul cel mai valoros în lupta pentru putere. Ea îţi deschide o gamă infinită de posibilităţi de înşelătorie, seducţie şi manipulare.

Oamenii sunt extrem de complecşi – poţi să-ţi petreci o viaţă întreagă studiindu-i şi tot nu izbuteşti să-i cunoşti pe deplin. Prin urmare, este cu atât mai important să-ţi începi cercetarea din chiar acest moment, fără să pierzi din vedere un principiu capital: una este să studiezi şi alta să ai încredere. Să nu ai încredere totală în nimeni, dar să studiezi pe toată lumea, inclusiv prietenii şi persoanele care îţi sunt dragi.

În sfârşit, trebuie să înveţi să alegi întotdeauna calea indirectă. Ascunde-ţi stratagemele: asemenea unei bile de biliard, care loveşte altele, antrenându-le şi îndreptându-le în diverse direcţii, calculate dinainte de către mânuitorul tacului,

plănuieşte-ţi bine fiecare mişcare şi execut-o în maniera cea mai puţin bătătoare la ochi. Deprinde-te cu mutările „oblice” şi astfel îţi vei asigura o carieră strălucită la „curtea” zilelor noastre – vei părea întruchiparea binelui neîncetând să fii, de fapt, un manipulator desăvârşit.

Ia cartea de faţă drept un fel de manual pentru însuşirea artelor indirectităţii. Cele patruzeci şi opt de legi au la baza lor scrierile a numeroşi oameni, bărbaţi şi femei, care au studiat şi au practicat cu măiestrie jocul puterii. Aceste scrieri cuprind peste trei mii de ani de experienţă omenească şi au fost create în inima unor civilizaţii cum nu se poate mai deosebite între ele,

ca, de pildă, cea a Chinei antice şi cea a Renaşterii italiene. Cu toate acestea, ideile şi temele sunt aceleaşi. Este mereu acelaşi joc al puterii în tot ce are el esenţial - o esenţă care rămâne de definit şi de formulat cu claritate. Cele patruzeci şi opt de legi constituie produsul distilat al acestui tezaur de înţelepciune cules din cuvintele celor mai iluştri strategi (Sun- tzu, Clausewitz), oameni de stat (Bismarck, Talleyrand), curteni (Castiglione, Grácián), seducători (Ninon de Lenclos, Casanova) şi escroci („Yellow Kid” Weil) din toate timpurile.

Procedeul de lucru este foarte simplu şi pleacă de la constatări practice: anumite acţiuni duc

aproape cu certitudine la o creştere a puterii personale (în cazul respectării legilor), în vreme ce altele au drept consecinţă diminuarea ei şi ruina (încălcarea legilor). Aplicarea, ca şi încălcarea legilor sunt ilustrate prin exemple luate din istorie. Legile sunt atemporale şi imuabile.

Cele patruzeci şi opt de legi ale puterii pot avea utilităţi diverse. Citind cartea până la capăt, vei afla multe lucruri despre putere, în general. Deşi unele dintre legi pot părea fără legătură directă cu viaţa ta, cu timpul, vei descoperi că fiecare îşi are aplicabilitatea sa şi că, de fapt, toate se întrepătrund.

După ce îţi formezi o idee de ansamblu asupra subiectului, vei fi

mai în măsură să-ţi analizezi propriile realizări şi să-ţi controlezi mai bine acţiunile din viitorul imediat. Parcurgerea cărţii se va dovedi inspiratoare de noi idei şi te va ajuta să procedezi la reevaluări binevenite, cu mult timp înainte de a ajunge la ultimele pagini.

Ea are, între altele, şi scopul de a servi ca îndrumar pe care îl foiletezi şi te opreşti la aceea dintre legi care ţi se pare că ar corespunde momentului. Să spunem că ai probleme cu un superior ierarhic şi nu reuşeşti să înţelegi de ce eforturile tale nu ţi-au atras o mai mare gratitudine din partea lui sau promovarea dorită. Există câteva legi care vizează tocmai relaţia de subordonare profesională

- mai mult ca sigur că încâlci vreuna dintre ele. Dacă arunci o privire asupra paragrafelor de început ale capitolelor, citate şi la Cuprins, îţi vei putea selecta legea potrivită situaţiei.

În sfârşit, cartea poate fi pur şi simplu frunzărită şi citită pe sărite, din plăcerea de a trece în revistă slăbiciunile ca şi faptele mari ale unor personalităţi care au jucat acest joc al puterii înaintea noastră. Atenţie, totuşi: cititorul dispus să se distreze în acest fel să se considere avertizat – ar fi mai bine pentru el să renunţe. Puterea exercită o seducţie fără limite şi foarte înşelătoare. Ea seamănă cu un labirint. Mintea celui sedus începe să fie devorată de dorinţa rezolvării

problemelor ei infinit de diverse şi, curând, îşi va da seama cât de plăcută a devenit plimbarea pe potecile ei întortocheate. Cu alte cuvinte, cât de antrenant ar fi, s-o ia în serios. Deci, nu este de glumit cu lucruri atât de importante. Ele nu aduc satisfacţia supremă decât celor care li se dăruiesc total, studiind şi reflectând cu deplină seriozitate şi îi sancţionează pe superficialii amatorii de amuzament, care se mulţumesc să scrijelească suprafaţa, refuzându-se profunzimii:

Oricine încearcă să fie bun tot timpul, se îndreaptă spre ruină, înconjurat fiind de mulţimea celor care nu sunt buni. Prin urmare, un principe doritor să-şi păstreze puterea trebuie să înveţe să nu fie

bun şi să facă uz de această învăţătură ori să uite de ea, după cum îi dictează necesitatea.
Principele, Niccolo Machiavelli, 1469 – 1527

LEGEA 1 NICIODATĂ SĂ NU-ŢI PUI ÎN UMBRĂ SUPERIORUL

ARGUMENT

Ai întotdeauna grija să-i faci pe cei mai presus de tine să ţi se simtă superiori. în dorinţa de a le fi pe

plac sau de a-i impresiona, nu depăşi măsura, etalându-ţi talentele – rişti să pierzi tocmai aprecierea pe care ţineai s-o câştigi, inspirându-le teamă şi invidie. Fă astfel ca superiorii tăi să pară mai valoroşi decât sunt şi vei ajunge pe culmile puterii.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Nicolas Fouquet, ministrul de finanţe al Franţei din primii ani de domnie ai regelui Ludovic al XIV-lea, era un om generos, amator de petreceri fastuoase, femei frumoase şi poezie. îi plăceau şi banii, dacă ne luăm după traiul pe picior mare pe care îl ducea. Fouquet era

inteligent. Regele nu se putea lipsi de el. în 1661, la moartea cardinalului Mazarin, postul de prim-ministru al Franţei a devenit vacant, iar Fouquet se aştepta să fie el cel care să-l primească. în loc de aceasta, regele a hotărât să desfiinţeze funcţia. A fost unul dintre semnele care l-au făcut pe curtean să bănuiască o apropiată dizgraţie şi să ia măsuri pentru a recâştiga favoarea monarhului; a organizat cea mai spectaculoasă recepţie văzută vreodată. Pretextul petrecerii a fost inaugurarea castelului Vaux-le-Vicomte, dar scopul ei real era acela de a i se aduce un prinos regelui însuşi, prezent în calitate de invitat de onoare.

Erau de faţă elita aristocraţiei şi unele dintre cele mai strălucite nume din lumea literară a vremii – La Fontaine, La Rochefoucauld, Doamna de Sévigné, iar Molière scrisese o piesă ce urma să fie reprezentată în cadrul festivităţilor, spre sfârşitul serii. Petrecerea a început cu un dineu la care s-au servit şapte feluri de mâncare, cuprinzând trufandale şi delicatese nemaivăzute până atunci, aduse tocmai din Orient, ca şi feluri originale, create anume pentru acea seară unică. S-a luat masa în sunetele armonioase ale unor compoziţii muzicale comandate de amfitrion şi care erau menite a-i înălţa elogii regelui.

După dineu, oaspeţii au pornit la plimbare prin parcul din jurul castelului. Stilul grădinilor şi al fântânilor de la Vaux-le-Vicomte a slujit ca sursă de inspiraţie pentru cele care urmau să prindă contur la Versailles.

Fouquet l-a condus pe tânărul Ludovic al XIV-lea printre straturile de flori şi tufele gardului viu aliniate geometric. Lângă canalele cu apă limpede, cei prezenţi au admirat un foc de artificii, urmat de spectacolul lui Molière, ce s-a prelungit târziu în noapte. Toată lumea era de acord că asistase la cea mai uluitoare serată din câte puteau exista.

A doua zi, Fouquet a fost arestat de căpetenia muşchetarilor regelui, cavalerul D'Artagnan. Trei

luni după aceea, fostul ministru a fost judecat sub acuzarea de a fi delapidat tezaurul ţării (în realitate, delapidarea se făcuse în numele şi cu permisiunea regelui.) A fost găsit vinovat şi trimis într-una dintre cele mai izolate închisori din Franţa, undeva în Pirinei; acolo şi-a petrecut ultimii douăzeci de ani în singurătatea deplină a celulei sale.

Comentariu

Ludovic al XIV-lea, „Regele Soare”, era un om orgolios şi arogant, dornic să se afle mereu în centrul atenţiei tuturor. Îi fusese peste putinţă să suporte ideea de a fi întrecut în lux şi fast de către altcineva, cu atât mai puţin de

propriul său dregător. Ca succesor al lui Fouquet, regele l-a desemnat pe Jean-Baptiste Colbert, care era cunoscut pentru cumpătarea sa şi pentru faptul că oferea cele mai plictisitoare recepţii din Paris. Colbert a luat măsuri ca toate sumele de bani scoase din trezorerie să ajungă direct în mâinile regelui. Acesta le-a folosit la construirea unui castel care să întreacă în splendoare pe cel al lui Fouquet şi aşa a apărut magnificul Versailles. Ludovic a făcut apel la aceiaşi arhitecţi, decoratori şi specialişti în grădinărie. La Versailles s-au dat apoi petreceri încă şi mai extravagante decât aceea pe care Fouquet o plătise cu propria sa libertate.

Să examinăm această situaţie. În seara faimoasei recepţii de la Vaux-le-Vicomte, Fouquet îi oferise regelui spectacol după spectacol, unul mai strălucitor decât celălalt, închipuindu-şi că aşa îşi arăta devotamentul faţă de monarh.

Ministrul credea nu numai că fastul serbării îi va atrage reintrarea în graţie; el se gândise că etalarea gustului său ales, a relaţiilor şi a popularităţii sale îi va demonstra suveranului că îi este un sfetnic indispensabil – cel mai potrivit pentru funcţia de prim- ministru. Şi totuşi, fiecare spectacol şi fiecare zâmbet admirativ adresat de oaspeţii uimiţi gazdei era o înţepătură a spinului geloziei în inima tânărului rege, care vedea că

supuşii şi prietenii săi se aflau sub „vraja” lui Fouquet şi nu sub cuvenita fascinaţie datorată „Soarelui” Franţei.^ Ministrul părea să-şi întreacă monarhul în bogăţie şi putere. În loc să flateze vanitatea regelui, Fouquet o ofensase, ceea ce, din punctul de vedere al acestuia, era de neiertat; iar Ludovic al XlV-lea a găsit pretextul delapidării visteriei pentru a scăpa de omul care avusese stângăcia de a-l face să se simtă ameninţat şi pus într-o oarecare inferioritate.

Aceasta este soarta tuturor persoanelor insuficient de abile, care, într-un fel sau altul, lezează statului privilegiat al superiorului ierarhic, îi vexează orgoliul şi îi pun la îndoială autoritatea.

La începutul serbărilor, Fouquet se afla în culmea gloriei.
La sfârşitul lor, în străfundul nenorocirii.
Voltaire, 1694-1778

RESPECTAREA LEGII

În primii ani ai secolului al XVII-lea, astronomul şi matematicianul italian Galileo Galilei trecea printr-o perioadă foarte dificilă. Continuarea cercetărilor sale depindea de sprijinul generos, al unor potentaţi luminaţi cărora, asemenea tuturor artiştilor şi oamenilor de ştiinţă renascentişti, le dedica sau le dăruia unele dintre invenţiile şi descoperirile sale. De pildă, Galilei

însuşi îi prezentase ducelui de Gonzaga un instrument de utilitate militară – un fel de busolă – şi apoi scrisese o carte unde explica modul de întrebuinţare a busolei, pe care o dedicase familiei Medici. Şi ducele de Gonzaga, şi florentinii Medici s-au arătat recunoscători; datorită lor, savantul şi-a găsit mai mulţi discipoli. Dar indiferent de importanţa ştiinţifică a descoperirii, „sponsorii" vremii îi făceau mai degrabă daruri decât îi dădeau bani. Astfel, traiul zilnic se afla într- o permanentă instabilitate, iar omul însuşi, într-o permanentă dependenţă. Galilei s-a gândit la o soluţie.

Ea s-a conturat mai limpede prin 1610, când astronomul a

descoperit sateliţii lui Jupiter. În loc să-şi „împartă” descoperirea între protectorii săi obişnuiţi după cum procedase până atunci – dăruindu-i unuia telescopul, altuia dedicându-i un tratat şi aşa mai departe – Galilei s-a hotărât să se concentreze doar asupra familiei Medici. Motivul alegerii era clar: la scurt timp după ce pusese bazele dinastiei sale, în 1540, Cosimo I i-a atribuit, ca emblemă, imaginea lui Jupiter, cel mai puternic dintre zei, un simbol menit să depăşească statutul de mari bancheri cu la fel de mari ambiţii politice al bogaţilor Medici, printr-o trimitere directă la Roma antică şi la mitologia ei.

Galilei a transformat descoperirea sateliţilor lui Jupiter

într-un eveniment cosmic şi un prilej de a preamări strălucitoarea dinastie florentină. Curând după ce a găsit pe cer „lunile” celei mai mari planete, savantul a anunţat că „stelele strălucitoare (sateliţii, adică) s-au arătat din ceruri” în faţa telescopului său în acelaşi timp în care se înscăunase Cosimo al II-lea şi că numărul lor, patru, se afla în armonie cu cel al fraţilor Medici, care gravitaseră în jurul defunctului lor tată, Cosimo I, asemenea sateliţilor în jurul planetei Jupiter. Mai mult decât o simplă coincidenţă, acest lucru demonstra că cerul însuşi consfinţea venirea la putere a familiei Medici şi măreţia ei. După ce şi-a dedicat descoperirea acestor protectori,

Galilei a comandat o emblemă înfăţişându-l pe Jupiter aşezat pe un nor, înconjurat de cele patru stele, şi i-a prezentat-o lui Cosimo al II-lea, ca simbol al legăturii dinastiei cu lumea cerească.

În 1610, Cosimo i-a acordat lui Galilei titlul de filosof şi matematician oficial al curţii şi un salariu sigur. Pentru savant, aceasta a fost „lovitura" vieţii sale – sfârşitul cerşetoriei şi vânătorii de protectori.

Comentariu

Cu un singur gest, Galilei a câştigat prin această nouă strategie cu mult mai mult decât câştigase în ani întregi de dependenţă faţă de unii şi de alţii. Motivul este simplu:

protectorii vor să pară mai importanţi unii decât ceilalţi.

Nu îi interesează atât ştiinţa, sau adevărul, sau progresul cunoaşterii, cât gloria lor personală şi foloasele pe care le-ar putea trage ei înşişi. Galilei le-a dăruit Medicilor o faimă infinit mai impresionantă legându-le numele de nişte forţe cosmice decât dacă i-ar fi făcut patronii vreunei descoperiri sau invenţii ştiinţifice.

Nici savanţii nu sunt scutiţi, aşadar, de nestatornicia capricioasă a vieţii de curte şi a patronajului. Şi ei sunt siliţi să slujească celor în mâinile cărora se află băierile pungii. înseşi capacităţile lor intelectuale excepţionale riscă să-i pună într-o jenantă inferioritate pe

aceşti protectori, care se văd reduşi la postura de furnizori de bani şi atâta tot – o postură penibilă şi lipsită de nobleţe. Un asemenea mecena ţine să fie mai mult decât „omul cu banul”; el se va vedea pe sine ca o persoană creativă şi puternică, mai importantă decât creaţia pe care o sponsorizează. Nu trebuie pus în inferioritate sau făcut să se simtă nesigur, ci, dimpotrivă, trebuie să primească elogii şi să aibă partea sa de glorie. Galilei nu a căutat să-i zdrobească pe Medici sub autoritatea sa intelectuală şi însemnătatea descoperirilor sale. Nu i-a umilit cu geniul său – alăturându-i stelelor, le-a conferit o strălucire deosebită între familiile domnitoare din statele italiene.

Savantul nu şi-a umbrit seniorul, ci l-a ajutat să se prezinte într-o lumină mai glorioasă decât aceea a egalilor săi.

CHEILE PUTERII

Fiecare om îşi are doza sa de nesiguranţă de sine. în clipa când ieşi la rampă şi începi să-ţi etalezi talentul, stârneşti resentimente, invidie şi destule alte manifestări ale nesiguranţei semenilor tăi. Nici nu te poţi aştepta la altceva. Dar nu ai cum să-ţi pierzi timpul menajând complexele de inferioritate ale altora. Cu cei care îţi sunt superiori ca poziţie socială, însă, trebuie să adopţi o altă tactică: atunci când este vorba despre putere, a-ţi pune

în umbră superiorul înseamnă a comite poate cea mai gravă greşeală cu putinţă.

Nu te amăgi singur, închipuindu-ţi că firea omenească sau societatea s-a schimbat în cele câteva sute de ani câte au trecut din epoca Medicilor ori a lui Ludovic al XIV-lea. O dată ajunşi la un anumit nivel social, oamenii încep să semene cu regii şi reginele de odinioară: vor să se simtă stăpâni pe situaţie, siguri de ei înşişi, dar, mai ales, superiori celor din jur prin inteligenţă, cultură şi farmec. Este o eroare pe cât de frecventă, pe atât de fatală să crezi că, făcând paradă de darurile tale, îţi câştigi afecţiunea „stăpânului". Este posibil ca acesta să se prefacă impresionat

şi să pretindă că te admiră, însă, cu prima ocazie, te va înlocui cu cineva mai puţin inteligent, mai puţin fermecător, adică, mai puţin în stare să-l facă să se simtă inferior, exact aşa cum Ludovic al XIV-lea a scăpat de strălucitorul Fouquet, înlocuindu-l cu ştersul Colbert. De recunoscut, nu ar recunoaşte nimeni adevărul, nici „bossul” de astăzi, nici regele Franţei de acum aproape trei secole, dar superiorul va găsi întotdeauna un pretext ca să te înlăture.

Legea aceasta cuprinde două aspecte. întâi, că îţi poţi pune în umbră şeful, fără să vrei, prin simplul fapt că eşti tu însuţi. Există unii „stăpâni” roşi de complexe de inferioritate mai grave decât ale

altora, uneori monstruos de grave. Farmecul tău natural, calităţile tale fireşti te scot în evidenţă.

Puţini oameni au fost mai dăruiţi de soartă ca Astorre Manfredi, principele de Faenza. Era cel mai chipeş şi mai înzestrat dintre tinerii prinţi ai Italiei, iar propriii săi supuşi îl adorau pentru generozitatea şi vederile sale largi.

în anul 1500, Faenza a fost împresurată şi asediată de armata lui Cesare Borgia. Atunci când oraşul a căzut, locuitorii erau înspăimântaţi din cauza cruzimii cunoscute a soldaţilor asediatori.

Totuşi, necruţătorul Borgia a decis să cruţe Faenza. S-a mulţumit să ocupe fortăreaţa, dar nu a ucis pe niciunul dintre cetăţenii oraşului şi

i-a îngăduit principelui Astorre Manfredi, pe atunci în vârstă de numai optsprezece ani, să-şi păstreze atât libertatea, cât şi curtea.

Câteva săptămâni mai târziu, însă, principele Manfredi a fost aruncat într-o închisoare din Roma, iar după un an, trupul său fără viaţă a fost pescuit din apele Tibrului, unde fusese aruncat cu o piatră legată de gât. Borgia şi-a justificat fapta odioasă printr-o acuzaţie de trădare şi conspiraţie cusută cu aţă albă – în realitate, acest aventurier era notoriu pentru vanitatea, instabilitatea şi invidia sa. Tânărul principe de Faenza îl punea în umbră fără să vrea: calităţile sale înnăscute, simpla sa prezenţă îl

făceau pe Borgia să se simtă mai puţin vrednic şi mai puţin carismatic. Lecţia e foarte simplă: dacă nu te poţi împiedica să fii fermecător şi superior, trebuie să înveţi să ocoleşti asemenea monştri vanitoşi şi invidioşi. Ori procedezi astfel, ori încerci să-ţi ascunzi talentele atunci când te afli în preajma vreunui Cesare Borgia.

Un al doilea aspect: să nu-ţi imaginezi cumva că dacă superiorul te agreează, îţi poţi permite să faci ce vrei. S-ar umple cărţi întregi cu păţaniile „favoriţilor” căzuţi în dizgraţie pentru că s-au crezut stăpâni pe situaţie şi au îndrăznit să-şi pună în umbră protectorii. Spre sfârşitul secolului al XVI-lea, favoritul împăratului japonez

Hideyoshi era un anume Sen no Rikyu, primul dintre maeştrii ceremoniei ceaiului, obsedat de parvenirea pe scara ierarhică a aristocraţiei şi ajuns un sfetnic de mare încredere al tronului. Avea propriul său apartament în palat şi se bucura de onoruri în tot imperiul. Cu toate acestea, în 1591, Hideyoshi l-a arestat şi l-a condamnat la moarte. Rikyu a luat-o înaintea călăului sinucigându- se. Cauza acestei neaşteptate căderi în dizgraţie nu a fost descoperită decât mai târziu: se pare că favoritul de origine foarte modestă (născut într-o familie de ţărani) îşi comandase o statuie sculptată în lemn, reprezentându-l încălţat cu sandale (un atribut de ţinută rezervat

nobilimii) şi într-o atitudine plină de măreţie, apoi aşezase statuia în cel mai important templu din incinta palatului, chiar sub ochii membrilor familiei imperiale. Hideyoshi a tras concluzia că Rikyu nu avea simţul măsurii şi nu ştia care îi era locul. Văzând că i se acordaseră aceleaşi privilegii ca ale celor mai de vază dintre aristocraţi, omul uitase că situaţia lui depindea de împărat şi ajunsese să considere că o dobândise prin propriile sale merite – o eroare de calcul cu totul de neiertat şi o supraestimare a importanţei proprii pentru care a trebuit să plătească cu viaţa. Nu uita: nu lua niciodată o victorie drept definitivă, şi nu lăsa mărirea acordată de alţii să ţi se urce la cap.

Cunoscând pericolele la care te expui dacă îţi pui în umbră superiorul, devii capabil să foloseşti această Lege în avantajul tău. În primul rând, trebuie să-ţi flatezi şi să-ţi elogiezi stăpânul. Flateria deschisă dă rezultate, dar are limite: este prea bătătoare la ochi, prea de prost gust şi îţi atrage resentimentele celorlalţi curteni. Discreţia se dovedeşte mult mai eficace. Dacă, de exemplu, eşti mai inteligent ca superiorul tău, încearcă să dai impresia că el este mai inteligent decât tine. Arată că îţi lipseşte experienţa şi priceperea sa. Comite, din când în când, mici erori inofensive pentru tine, dar care să te pună în situaţia de a-i cere ajutorul. Superiorii adoră acest gen

de solicitări din partea subalternilor. Dacă nu le dai ocazia să-şi manifeste ascendentul profesional, te-ar putea ţine de rău sau, cu timpul, ai risca să-i agasezi cu competenţa ta infailibilă.

Dacă ai mai multe idei şi eşti mai creativ decât superiorul, manevrează astfel încât lumea să creadă că iniţiativele îi aparţin lui. Explică tuturor că sfaturile sau părerile *tale* sunt un simplu ecou al celor exprimate de *el.*

În cazul în care eşti mai inteligent ca şeful tău, nu e rău să-ţi asumi rolul de „bufon al curţii" – dar ai grijă să nu creezi impresia că, prin comparaţie cu tine, el este o persoană rece şi posacă. Ţine-ţi umorul în frâu şi caută să-l prezinţi

pe el ca pe omul în stare să ştie de glumă şi să aprecieze o atmosferă veselă şi destinsă.

Dacă ai o fire mai generoasă şi mai sociabilă ca a superiorului, fereşte-te să devii norul care împiedică „razele” generozităţii şi sociabilităţii lui să încălzească inimile celorlalţi. El şi numai el trebuie să rămână soarele (adică centrul atenţiei) în jurul puterii şi strălucirii căruia să se învârtă totul. Dacă te găseşti în situaţia de a-l distra, îi poţi câştiga simpatia etalându-ţi cu măsură, o parte din talente. Orice tentativă de a-l impresiona cu eleganţa sau generozitatea ta riscă să ţi se dovedească fatală: nu uita că

Fouquet a trebuit să plătească scump această greşeală.

În orice astfel de împrejurări, a-ţi ascunde forţa nu înseamnă a fi slab, pentru că, în final, această tactică îţi va aduce puterea dorită. Când îi laşi pe alţii să te întreacă, îţi păstrezi controlul asupra evenimentelor, întrucât eviţi să devii victima invidiei ori a nesiguranţei adversarilor şi acumulezi puncte de care vei avea nevoie în clipa când te hotărăşti să te ridici deasupra actualului tău statut de subaltern. Dacă, asemenea lui Galilei, contribui la sporirea prestigiului superiorului tău, acesta te va privi ca pe o fiinţă providenţială pentru el şi avansarea îţi este asigurată.

Imagine: Stelele de pe cer. Pe boltă nu are loc decât un singur soare. Nu-l întuneca şi nu încerca să rivalizezi cu el. Este mai cuminte ca, discret, să-ţi pui strălucirea în slujba strălucirii lui, amplificând-o.

Ultimul cuvânt: Evită să-ţi pui în umbră stăpânul. Orice manifestare de superioritate este supărătoare, însă manifestarea de superioritate a vasalului asupra seniorului înseamnă nu numai o prostie, ci chiar o eroare fatală. Aceasta este o lecţie pe care trebuie s-o învăţăm de la stele: deşi sunt înrudite cu soarele şi au aceeaşi strălucire ca şi el, nu se ivesc pe cer în acelaşi timp cu acesta. (Baltasar Grácián, 1601 – 1658)

CONTRAARGUMENT

Nu îţi poţi bate capul din pricina faptului că „deranjezi” de fiecare dată când faci un pas. Trebuie să fii necruţător, dar în mod selectiv. Dacă superiorul tău este un soare pe cale de a apune, nu ai de ce să te temi că l-ai pune în umbră. Renunţă la milă – este greu de crezut că în momentul când şi-a croit drum către vârf, el a dat dovadă de asemenea scrupule. Evaluează-i cu grijă soliditatea poziţiei. Dacă această poziţie este vulnerabilă, subminează-i-o în mod treptat; arată că eşti mai competent, mai carismatic şi mai inteligent decât el, în toate momentele cheie. În cazul în care poziţia sa este

foarte şubredă, aproape compromisă, lasă lucrurile să-şi urmeze cursul firesc.

Nu risca să pui în umbră un şef prea slab ca să se apere – ţi-ai crea o reputaţie nedorită de om crud şi lipsit de „sportivitate”. Dacă, însă, superiorul se bucură de o poziţie solidă, iar tu te simţi în stare să-i iei locul, înarmează-te cu răbdare. Este în firea lucrurilor ca puterea să descrească şi să slăbească. Va veni şi ziua căderii celui aflat acum pe culme, iar dacă îţi joci bine cartea, îi vei supravieţui şi puterea care acum este în mâna lui va trece în mâna ta.

LEGEA 2 NU TE ÎNCREDE PREA

MULT ÎN PRIETENI, ÎNVAŢĂ SĂ TE FOLOSESTI DE DUŞMANI

9 *9*

ARGUMENT

Fii precaut cu prietenii – te vor trăda cu atât mai repede cu cât le vei trezi mai multă invidie. în plus, devin răsfăţaţi şi tiranici. Angajează pe un fost duşman şi îţi va fi mai

loial ca un prieten, pentru că are tot interesul să-ţi dovedească loialitatea sa. De fapt, ai mai multe motive să te temi de prieteni decât de duşmani. Dacă nu ai duşmani, fă-ţi-i.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Pe la mijlocul secolului al IX-lea d.Hr., pe tronul Bizanţului s-a urcat împăratul Michael al III-lea. Impărăteasa-mamă, Teodora, a fost exilată într-o mănăstire, iar iubitul ei, Teoctist, asasinat. Căpetenia conspiratorilor care urmăriseră detronarea Teodorei şi înscăunarea lui Michael fusese unchiul acestuia, Bardas, un om plin de inteligenţă şi de ambiţie. Noul împărat era tânăr,

lipsit de experienţă şi înconjurat de intriganţi, ucigaşi, paraziţi profitori şi desfrânaţi. În cine să se încreadă? Avea nevoie de un sfetnic. L-a ales pe Basileos, prietenul său cel mai bun. Nici acesta nu avea mai multă pricepere într-ale guvernării statului – de fapt, Basileos era mai marele peste grajdurile imperiale –, dar îşi dovedise de nenumărate ori ataşamentul faţă de împărat.

Dacă vrei să ai un duşman adevărat, alege-ţi un prieten: el ştie unde să te lovească.

Diana de Poitiers (iubita regelui Henric al II-lea al Franţei)

Principele îl cunoscuse cu câţiva ani înainte, când, în timp ce vizita acareturile, un cal sălbatic a scăpat din îngrăditură. Forţa şi

curajul tânărului rândaş (de felul său din Macedonia) i-au salvat lui Michael viaţa. Impresionat, acesta l-a ridicat de îndată la rangul de căpetenie a grajdurilor şi l-a copleşit cu daruri şi favoruri. Cei doi au devenit inseparabili. Principele l-a trimis pe macedonean la cea mai bună şcoală din Bizanţ. Fostul rândaş necioplit s-a transformat într- un curtean cultivat şi rafinat.

De fiecare dată când numesc pe cineva într-o slujbă vacantă, mă aleg cu o sută de dezamăgiţi plus un ingrat.

Ludovic al XIV-lea, 1638 – 1715

Acum Michael ajunsese împărat şi avea nevoie de un sfetnic de încredere. Pe cine să aleagă şambelan şi prim-consilier dacă nu

pe omul care îi datora absolut totul?! Basileos putea fi instruit ca să facă faţă îndatoririlor sale, iar tânărul împărat îl iubea ca pe un frate. Neţinând seama de sfaturile celor care considerau că persoana cea mai potrivită ar fi fost unchiul său, Bardas, Michael l-a preferat pe Basileos.

Acesta a învăţat repede ceea ce se cuvenea să ştie un dregător şi, curând, a ajuns consilierul cel mai ascultat al împăratului, pe care îl îndruma în toate problemele de stat. Singurul aspect supărător era cel al banilor – Basileos voia mereu din ce în ce mai mulţi. Fastul de la curtea Bizanţului îl transformase într-un avar plin de ambiţie. Michael i-a dublat, apoi i-a triplat salariul, l-a

înnobilat şi l-a însurat cu propria sa iubită, Eudoxia Ingerina, considerând că nicio favoare nu era prea mare pentru ca un atât de devotat prieten şi sfătuitor să fie mulţumit. Numai că viitorul avea să aducă unele necazuri. Bardas ocupa funcţia de comandant al armatei, iar Basileos l-a convins pe împărat că unchiul său nutrea ambiţii de domnie. În realitate, sfetnicul nu se afla prea departe de adevăr. Bardas pusese la cale detronarea Teodorei cu gândul că, înscăunându-şi nepotul nevârstnic, ar putea guverna în locul său. Basileos i-a strecurat lui Michael ideea că Bardas ar fi gata să ţească alte comploturi, de data aceasta în propriul său folos. Macedoneanul a

continuat să repete aceste insinuări până când împăratul şi-a dat acordul la uciderea unchiului său. În timpul unei curse de cai, Basileos s-a apropiat pe nesimţite de Bardas şi l-a înjunghiat. La puţină vreme după acest asasinat, i-a cerut împăratului să-l numească la comanda armatei, dregătorie din care putea să vegheze mai bine asupra liniştii imperiului şi să înăbuşe orice tentativă de rebeliune. împăratul i-a satisfăcut cererea.

Astfel, eu însumi am fost înşelat nu o dată tocmai de către persoana la care ţinusem cel mai tare şi în iubirea căreia mă încrezusem mai mult decât în a oricărei alta. Aşadar, socotesc că nu este nimic rău în a iubi şi a sluji pe

un om mai presus decât pe oricare altul, după cum se arată vrednic de a fi iubit şi slujit, dar că este mai bine să nu-ţi dăruieşti fără reţinere încrederea şi să nu cazi vreodată în capcana ispititoare a prieteniei, ca să nu ai mai târziu de ce te căi.
Baldassare Castiglione, 1478 – 1529

Puterea şi averea lui Basileos creşteau fără încetare. Nu după mult timp, ca urmare a propriei sale extravaganţe financiare, Michael a ajuns destul de strâmtorat. I-a solicitat sprijin lui Basileos, rugându-l să achite unele dintre datoriile contractate de tron. Spre marea şi amara sa surpriză, sfetnicul cel de încredere a refuzat cu o atât de sfruntată neobrăzare, încât împăratul a înţeles că se afla

cu spatele la zid: fostul rândaş avea acum mai mulţi bani, mai mulţi aliaţi în armată şi în senat – în ultimă instanţă, mai multă putere decât monarhul însuşi. Câteva săptămâni mai târziu, după o noapte de beţie, Michael s-a trezit înconjurat de soldaţi. Basileos era şi el de faţă. Ţinuse să vadă cu ochii săi cum aceştia îi înjunghie binefăcătorul. S-a autoproclamat împărat şi, călare, a pornit să străbată străzile Bizanţului, arătând mulţimii capul înfipt într-o suliţă al omului căruia îi datora totul.

Comentariu

Michael al III-lea şi-a mizat viitorul pe sentimentul de

recunoştinţă pe care considera că Basileos îl nutrea faţă de el. Desigur, acesta urma să-l slujească cel mai bine – doar îi datora totul: averea, educaţia, rangul. Apoi, după ce Basileos a ajuns la putere, împăratul a continuat să-i acorde favoruri peste favoruri, întărind şi mai mult legăturile dintre ei. Nu şi-a dat seama de gravitatea acestei greşeli fatale decât în clipa în care a văzut
zâmbetul sfidător de pe chipul protejatului său.

Michael crease cu propriile sale mâini un adevărat monstru. Îi îngăduise unui om să se apropie prea mult de putere, iar acest om, fascinat, a început să dorească din ce în ce mai intens, din ce în ce mai

multe lucruri şi, obţinându-le, s-a simţit tot mai copleşit de binefacerile revărsate asupra sa – şi a făcut ceea ce face majoritatea oamenilor: a uitat că acestea erau daruri şi a ajuns să-şi închipuie că succesul său se datora propriilor sale merite.

Dar chiar în momentul când şi-a dat seama de realitatea situaţiei, Michael încă ar mai fi putut să-şi salveze viaţa, dar prietenia şi iubirea l-au orbit. Nimănui nu-i vine a crede că cineva apropiat este un trădător – Michael a refuzat să înţeleagă acest lucru până în ziua în care capul i-a ajuns în vârful unei suliţe.

Apără-mă, Doamne, de prieteni, ca de duşmani mă apăr singur.

Voltaire, 1694 -1778

RESPECTAREA LEGII

După prăbuşirea dinastiei Han (în anul 222 d. Hr.), secole de-a rândul, evenimentele au urmat cam acelaşi curs al comploturilor şi ciocnirilor, unele mai sângeroase decât altele. De obicei, oştenii puneau la cale uciderea împăratului insuficient de puternic pentru a-i ţine în ascultare şi aduceau la domnie pe tronul Dragonului câte un general ambiţios. Acesta întemeia o nouă dinastie şi se încorona împărat. Ca să-şi asigure liniştea, punea să fie ucişi foştii săi complici şi tovarăşi de arme. Liniştea aceasta dura o vreme, după

care scenariul se relua: alţi generali mai tineri se ridicau, mânaţi de ambiţie şi îl^ asasinau pe fostul general devenit împărat sau pe urmaşii săi. În China, a fi împărat însemna a fi teribil de singur în mijlocul unei haite de duşmani – slujba în care aveai cea mai puţină putere şi cel mai mare risc.

În anul 959, generalul Chao K'uang-yin s-a înscăunat împărat sub numele de Sung. Ştia prea bine care îi era soarta şi că într-un an sau doi avea să sfârşească asasinat. Cum să facă să modifice scenariul? La scurt timp după încoronare, Sung a poruncit să se organizeze un banchet pentru celebrarea recent întemeiatei sale dinastii. I-a invitat pe toţi marii comandanţi de armate.

După ce vinul cursese din belşug, Sung a ordonat oştenilor din gardă să părăsească sala. Rămaşi numai cu împăratul, generalii se temeau că vor fi omorâţi cu toţii. Dar în loc să-i ucidă, Sung li s-a adresat deschis: „Trăiesc cu frica în oase de dimineaţa şi până seara. Nu am linişte nici la masă, când mănânc, nici în pat, când mă odihnesc, fiindcă este, oare, vreunul dintre voi care să nu viseze la domnie? Nu că v-aş pune la îndoială loialitatea, dar dacă întâmplarea ar face ca, umblând după avere şi după putere, oamenii voştri să ţină a vă îmbrăca în hlamida galbenă de împărat, aţi fi oare în stare să o refuzaţi?" Beţi şi tremurând de frica morţii, generalii nu mai pridideau să-l asigure pe

Sung de devotamentul şi de bunele lor intenţii. Dar Sung îşi făcuse alte planuri: „Cel mai bine este ca omul să-şi trăiască ziua în pace, bucurându-se de bogăţie şi onoare. Dacă voi sunteţi gata să îmi daţi mie comanda soldaţilor voştri, şi eu sunt gata să vă dau moşii întinse şi case frumoase, în care să vă duceţi viaţa în tihnă, cu cântăreţi şi cu fete tinere care să vă slujească şi să vă însenineze traiul.”

ŞARPELE, ŢĂRANUL ŞI BÂTLANUL

Un şarpe hăituit de vânători a venit odată la un ţăran şi l-a rugat să-i salveze viaţa. Ca să-l ascundă de hăitaşi, omul s-a aşezat pe vine şi şarpele i s-a strecurat în pântece. Dar după ce primejdia a trecut,

şarpele pas să se mai dea dus din adăpostul unde se bucura de căldurică şi de siguranţă.

Mergând către casă, ţăranul a zărit un bâtlan. S-a dus la el şi i-a povestit în şoaptă cele întâmplate.

Pasărea l-a sfătuit să se mai aşeze o dată pe vine şi să încerce să-l dea afară pe intrus. Când şarpele a scos capul, bâtlanul l-a apucat iute, cu ciocul, l-a tras din pântecele omului şi l-a omorât.

Dar ţăranul se temea că veninul târâtoarei i-a rămas în trup. Bâtlanul i-a spus că cel mai bun antidot pentru veninul de şarpe este fiertura făcută din şase păsări albe, „Dar şi tu eşti o pasăre albă”, a zis ţăranul. „Tocmai bine; o să încep cu

tine”. A pus mâna pe bâtlan, l-a vârât în tolbă şi s-a tot dus către casă. O dată ajuns, a agăţat pasărea de grindă şi s-a dus să-i povestească nevestei toată istoria.

„Nu-mi vine să cred ce-ai fost în stare să faci”, i-a zis femeia. „Pasărea asta te-a ajutat la nevoie, te-a scăpat de necazul aciuat în pântecele tău, adică, de fapt, ţi-a salvat viaţa, iar tu o prinzi şi-mi spui că ai de gând s-o omori”. Nevasta s-a dus la grindă şi a eliberat bâtlanul, care şi-a şi luat zborul, fără să mai stea pe gânduri. Dar pe când îşi întindea aripile, s-a repezit şi i-a ciugulit ochii femeii.

Morala: dacă vezi vreodată că apa o ia în susul dealului, să ştii că,

undeva, cineva este pe cale să răsplătească o faptă bună.
Poveste din folclorul african

Uluiţi de ceea ce le era dat să audă, generalii au înţeles că în locul unei existenţe tulburate de frică şi de luptă, împăratul le oferea bogăţii şi perspectiva siguranţei. A doua zi, şi-au prezentat cu toţii demisiile şi s-au retras la moşiile dăruite de Sung.

Dintr-o singură „lovitură”, noul împărat a transformat o haită de lupi aparent prietenoşi, dar pe loialitatea cărora nu se putea conta cu adevărat, într-o turmă de miei blânzi, îndepărtându-i de putere.

Vreme de încă vreo câţiva ani, Sung şi-a continuat politica de consolidare a domniei. În 971, după o îndelungată rezistenţă, regele Liu,

căpetenia rebelilor din regatul Han, a capitulat şi el. Spre marea sa uimire, Sung i-a acordat un rang înalt la curtea imperială şi l-a invitat la palat ca să pecetluiască noua lor prietenie cu o cupă de vin. În mâna lui Liu, cupa tremura – oare fusese vinul otrăvit? „Este adevărat că trădarea supuşilor trebuie pedepsită cu moartea”, a strigat Liu, „dar o implor pe maiestatea voastră să cruţe viaţa nevrednicei sale slugi. Nu îndrăznesc să beau din vinul acesta.” împăratul Sung a izbucnit în râs, a luat cupa şi a băut-o el însuşi dintr-o suflare. Vinul nu era otrăvit. Din clipa aceea, Liu i-a devenit prietenul cel mai demn de încredere şi mai devotat.

Aşadar, sunt mulţi cei care cred că un principe înţelept trebuie ca, ori de câte ori se poate, să se folosească de şiretenie pentru a îmblânzi şi înăbuşi duşmăniile, căci, înlătur ându-le, îşi sporeşte autoritatea. Principii, mai cu seamă cei nou veniţi la tron, au găsit întotdeauna mai multă credinţă şi mai mare zel la acela dintre supuşii lor pe care, la începutul domniei, i-au privit cu mai puţină încredere decât la cei în devotamentul cărora s-au încrezut încă din primele zile. Pandolfo Petrucci, principele din Siena, a guvernat mai degrabă cu sprijinul oamenilor pe care i-a bănuit de nesupunere decât cu ajutorul celorlalţi.

Niccolo Machiavelli, 1469 – 1527

Pe vremea aceea, China era fărâmiţată într-o mulţime de regate mai mari şi mai mici. Atunci când Ch'ien Shu, regele unuia dintre ele, a fost înfrânt în luptă, sfetnicii lui Sung i-au sugerat împăratului să-l arunce în temniţă pe nesupus. Ei i-au arătat dovezi scrise că rebelul continua să conspire împotriva sa, plănuind să-l aresteze. Însă Sung nu a renunţat la tactica sa – l-a invitat pe Ch'ien Shu la palat şi, în loc să-l asasineze, l-a tratat cu toată consideraţia. I-a oferit şi un dar, pe care fostul rege nu trebuia să-l deschidă decât atunci când avea să se afle la jumătatea drumului spre casă. Ch'ien Shu a desfăcut pachetul şi a găsit în el toate documentele

care îi dovedeau amestecul în conspiraţie. Şi-a dat seama că Sung cunoştea planurile lui criminale şi, cu toate acestea, îi cruţase viaţa. Generozitatea împăratului l-a copleşit. Astfel, Ch'ien Shu a devenit unul dintre cei mai loiali vasali ai lui Sung.

Comentariu

Un proverb chinezesc compară prietenii cu fălcile şi dinţii unui animal primejdios: dacă nu eşti atent, rişti să te trezeşti sfâşiat, împăratul Sung era conştient de dinţii printre care trebuia să se strecoare imediat după urcarea sa pe tron: „prietenii” din armată l- ar fi sfâşiat fără cruţare şi chiar dacă

ar fi izbutit să scape cu viaţă, ceilalţi „prieteni” de la curte l-ar fi înghiţit pe nemestecate. Decât să aibă de-a face cu asemenea „prieteni”, Sung a preferat să-şi mituiască duşmanii, oferindu-le domenii splendide şi, totodată îndepărtându-i – o cale de a-i anihila cu mult mai bună decât dacă i- ar fi omorât, în care caz s-ar fi ridicat alţi generali dispuşi să-i răzbune. Sung nu voia în preajma sa nici „prieteni” consilieri. De cele mai multe ori, ajungeau să bea faimoasa cupă cu vin otrăvit.

în loc să conteze pe prieteni, Sung a hotărât să se folosească de duşmani, luându-i la rând şi transformându-i, unul după altul, în sfetnici cu mult mai devotaţi. Dacă prietenii se aşteaptă să le acorzi

mereu alte favoruri şi sunt geloşi unii pe ceilalţi, aceşti foşti duşmani nu se aşteptaseră la nimic, dar primiseră totul. Un om pe care îl cruţi şi îl întorci înapoi de sub spânzurătoare atunci când nu mai speră să scape îţi va fi într-adevăr recunoscător şi va ţine să arate că e în stare să meargă până în pânzele albe pentru cel care l-a iertat. Cu timpul, aceşti foşti duşmani au devenit cei mai buni
prieteni ai lui Sung.

Un brahman bun cunoscător al Vedelor, care devenise şi un excelent arcaş, îşi oferi serviciile bunului său prieten, care devenise rege. Când îl vede venind, brahmanul îi strigă: „Mă recunoşti, sunt prietenul tău!” Regele îi

răspunde cu dispreţ şi apoi îi explică: „Da, e adevărat că înainte am fost prieteni, dar prietenia noastră se întemeia pe puterea pe care o aveam pe atunci. [...] Ţi-amfost prieten, bunule brahman, pentru că acest lucru servea scopurilor mele. Dar niciun sărac nu are cum să fie prietenul bogatului, niciun om slab la minte, prietenul înţeleptului, niciun laş, prietenul viteazului. Prieten vechili Cine are nevoie de aşa ceva?! Prietenia, ca şi căsătoria, se leagă între doi oameni de acelaşi rang şi cu aceeaşi avere, nu între un bogat şi un sărăntoc. [...] Prieten vechi? – Cine are nevoie de aşa ceva?!

Mahabharata, secolul al III-lea î. Hr.

Astfel, Sung a reuşit, în sfârşit, să modifice scenariul – succesiunea mecanică de lovituri de stat, violenţe şi războaie civile – iar dinastia sa a domnit peste China vreme de peste trei secole.

Ia de jos o albină din pură bunătate şi învaţă totodată şi limitele bunătăţii pure.

Proverb sufi

Într-un discurs rostit în plin Război Civil, Abraham Lincoln i-a numit pe sudişti „semeni de-ai noştri aflaţi în greşeală”. O doamnă mai în vârstă i-a reproşat preşedintelui formularea aleasă, spunându-i că ar fi fost cazul să-i numească „duşmani ireconciliabili, care trebuie nimiciţi”, la care Lincoln i-a răspuns: „Dar bine, stimată doamnă,

oare nu îmi nimicesc duşmanii atunci când mi-i fac prieteni?”

CHEILE PUTERII

Este cât se poate de firesc să vrei să te adresezi prietenilor atunci când ai nevoie de ei. Lumea este un câmp de luptă, iar prietenii îţi fac viaţa mai uşoară. În plus, îi cunoşti. De ce să te laşi în seama unui străin când ai la îndemână un prieten?

Oamenilor le vine mai uşor sa răsplătească o nedreptate decât o binefacere, pentru că recunoştinţa este o povară, în timp ce răzbunarea este o plăcere.

Tacit, circa 55-120 d. Hr.

Problema este că, adeseori, nu-ţi cunoşti prietenii atât de bine pe cât crezi. Oamenii se declară de acord cu tot felul de lucruri, numai ca să evite discuţiile, mai ales când sunt amici. Caută să-şi ascundă unele trăsături neplăcute, ca să nu se jignească. Râd mai tare la glumele celor de care sunt apropiaţi. Cum rareori se întâmplă ca sinceritatea să întărească prietenia, poţi să nu ajungi niciodată să afli ce simt sau ce cred ei cu adevărat. Prietenii îţi spun că le place ceea ce scrii, că adoră muzica ta, că îţi invidiază bunul gust şi eleganţa vestimentară – poate că sunt sinceri. Adeseori, însă, nu sunt.

Atunci când te hotărăşti să angajezi un prieten, îi descoperi,

treptat, calităti care până în acel moment îţi rămăseseră necunoscute. În mod destul de ciudat, tocmai gestul tău de generozitate dezechilibrează relaţia. Oamenilor le place să creadă că îşi merită norocul. Primirea unui act de favoare constituie o povară şi o frustrare: înseamnă că datorezi situaţia obţinută nu talentelor tale, ci bunăvoinţei altcuiva. Faptul de a angaja prieteni cuprinde şi o anumită doză de condescendenţă ofensatoare, care îi deranjează. Rana iese la iveală încetul cu încetul: ceva mai multă sinceritate, unele momente de resentiment şi de invidie pe ici pe colo şi, înainte de a-ţi da seama ce se întâmplă, prietenia s-a şi destrămat. Cu cât

oferi mai multe favoruri şi mai multe daruri ca să consolidezi prietenia, cu atât mai puţină recunoştinţă vei primi.

Ingratitudinea are o istorie lungă şi bogată. Manifestările ei abundă de-a lungul atât de multor secole, încât este uimitor că oamenii continuă să le subestimeze. Cel mai bun lucru este să fii precaut. Dacă nu te aştepţi niciodată la recunoştinţa prietenilor, tot ceea ce ţi se poate întâmpla este să ai o surpriză plăcută atunci când ea este exprimată.

Cealaltă latură dificilă a situaţiei când angajezi sau utilizezi sprijinul prietenilor este că prezenţa lor îţi limitează, în mod inevitabil, puterea. De altfel, nu aceştia te pot

ajuta cel mai bine – în ultimă instanţă, mai mult decât amiciţia contează competenţa şi meritele persoanelor din jurul tău. (împăratul bizantin Michael al III-lea avea la îndemână omul potrivit, care să-l fi îndrumat şi să-i fi apărat viaţa – Bardas, dar a preferat să-şi ia alături prietenul ce urma să-l trădeze.)

Relaţiile de serviciu necesită, fără excepţie, o anumită distanţă între oameni. La lucru, lumea lucrează, nu leagă prietenii. Prietenia (adevărată sau falsă) alterează percepţia realităţii. Cheia puterii este, deci, capacitatea de a alege pe acei colaboratori care sunt capabili să-ţi servească cel mai bine interesele, indiferent de situaţie. Nu

amesteca prietenia cu relaţiile bazate pe competenţă şi performanţă pe care trebuie să le cultivi la serviciu.

Pe de altă parte, duşmanii reprezintă o adevărată mină de aur pe care trebuie să înveţi s-o exploatezi. Când, în 1807, Talleyrand, pe atunci ministrul de externe al lui Napoleon, şi-a dat seama că împăratul ducea Franţa la ruină şi că venise timpul să nu-l mai sprijine, a înţeles perfect cât era de periculos să conspiri împotriva sa. Talleyrand avea nevoie de un aliat. Cărui prieten i s-ar fi putut destăinui, făcându-şi-l părtaş la un proiect atât de important? L-a ales pe Joseph Fouché, şeful poliţiei secrete, duşmanul său cel mai

înverşunat, care, cândva, încercase chiar să-l asasineze. Ştia că vechea lor ură crea ocazia unei reconcilieri. Ştia, în aceeaşi măsură, că Fouché nu se aştepta la niciun fel de avantaj sau favoare din partea lui şi că îşi va da toată silinţa să se arate demn de încrederea cu care fusese onorat. Dacă cineva are ceva de demonstrat, nu se va da în lături să mute şi munţii din loc. în sfârşit, Talleyrand ştia că relaţiile sale cu Fouché s-ar întemeia pe interesul lor mutual, fără a fi contaminate de vreun element emoţional. Alegerea s-a dovedit perfectă. Deşi cei doi conspiratori nu au reuşit să-l răstoarne pe Napoleon, colaborarea unor personalităţi atât de puternice şi atât de deosebite din toate

punctele de vedere a atras atenţia tuturor: opoziţia a început, treptat, să se coaguleze şi să se extindă. Din acest moment, Talleyrand şi Fouché au avut o foarte bună relaţie de colaborare. Ori de câte ori este posibil, îngroapă securea războiului şi atrage-ţi de partea ta duşmanul.

CUM SĂ PROFIŢI DE PE URMA DUŞMANILOR

Odată, stând de vorbă cu unul dintre duşmanii săi, regele Hiero l-a auzit reproşându-i că răsuflarea sa este urât mirositoare. Bunul rege, întrucâtva speriat şi amărât, s-a întors acasă şi numaidecât şi-a luat la rost nevasta: „Cum se face că nu mi-ai spus niciodată nimic despre asta?" Blândă şi la locul ei, regina i-

a răspuns cu toată simplitatea şi sinceritatea: „Stăpâne, am crezut că aşa miroase răsuflarea tuturor bărbaţilor." Prin urmare, este limpede că despre neajunsurile noastre cele mai vădite şi mai grave, care sunt cunoscute tuturor, aflăm mai degrabă de la duşmani decât de la prietenii şi apropiaţii noştri.
Plutarh, circa 46 – 120 d. Hr.

După cum spunea Lincoln, duşmanul este anihilat atunci când ţi-l faci prieten. În 1971, în timpul războiului din Vietnam, Henry Kissinger a constituit ţinta unei tentative de răpire, plan urzit, între alţii, de cei doi faimoşi fraţi Berrigan, preoţi şi activişti pacifişti, laolaltă cu alţi patru preoţi catolici şi patru călugăriţe. Fără să

informeze Serviciul Secret sau Departamentul de Justiţie ale Statelor Unite, Kissinger a decis să-i invite într-o sâmbătă dimineaţa pe trei dintre aceşti oameni bănuiţi de conspiraţie. Le-a explicat că dorea ca majoritatea soldaţilor americani să se întoarcă acasă până la jumătatea anului 1972. I-a cucerit cu totul şi definitiv. I-au dat şi câţiva nasturi cu inscripţia „Kidnap Kissinger”, iar unul dintre aceşti complotişti i-a rămas prieten fidel. Mulţi ani după aceea, au continuat să se întâlnească şi să stea de vorbă. Faptul nu este un incident izolat – Kissinger îşi făcuse o constantă a strategiei sale tocmai din această tehnică de a atrage şi a lucra cu acele persoane care se aflau în

dezacord cu el. Colaboratorii săi comentau ridicând din umeri, că „bossul” părea să se înţeleagă mai bine cu duşmanii decât cu prietenii.

Dacă nu avem duşmani care să ne menţină trează vigilenţa, tindem să lenevim. Un adversar gata de luptă ne ţine „în priză”, atenţi, pregătiţi. Uneori este preferabil să ne folosim de duşmani ca duşmani fără a-i transforma în prieteni sau aliaţi.

Mao Tse-tung considera conflictul ca pe un concept cheie în teoria sa despre putere. În 1937, japonezii au invadat China, întrerupând războiul civil dintre comuniştii maoişti şi adversarii lor, naţionaliştii.

De teamă că japonezii i-ar spulbera cu totul, unii lideri comunişti au susţinut ideea încetării conflictului cu naţionaliştii, pentru ca aceştia să lupte cu japonezii, timp în care maoiştii ar avea răgaz să se regrupeze şi să se pregătească. Mao nu a fost de acord: Japonia nu era în stare să ocupe o ţară atât de întinsă cum este

China sau, dacă o ocupa, nu avea capacitatea de a-şi menţine poziţiile. Până la plecarea lor, forţele comuniste ar fi „ruginit” şi eficacitatea lor combativă ar fi fost grav afectată de o inactivitate prelungită pe parcursul mai multor ani, astfel că, ulterior, nu le-ar fi făcut faţă naţionaliştilor. Lupta cu

un inamic atât de puternic ca trupele invadatoare constituia antrenamentul cel mai bun cu putinţă pentru armata de strânsură a comuniştilor. Planul lui Mao a prevalat şi a funcţionat. Până la retragerea japonezilor, comuniştii câştigaseră experienţa necesară pentru a-i înfrânge pe adversarii lor, naţionaliştii.

După mulţi ani, când un reprezentant al Japoniei a încercat să-i ceară scuze pentru invadarea ţării sale, Mao l-a întrerupt: „Oare nu ar fi cazul ca, de fapt, să vă mulţumesc?" Fără un duşman puternic, a explicat el, niciun om (şi niciun grup) nu ajunge să devină puternic la rândul său.

Strategia conflictului permanent cuprinde mai multe elemente cheie. întâi, asigură-te că ai şanse reale de victorie pe termen lung. Nu te angaja niciodată într-o luptă pe care nu eşti sigur că o poţi câştiga – Mao ştia că japonezii nu dispun de capacitatea de a-şi menţine poziţiile în China. în al doilea rând, dacă nu ai duşmani, trebuie uneori să ţi-i creezi, eventual transformându-ţi în adversar pe unul dintre prieteni. Pe plan politic, Mao a recurs la această soluţie de nenumărate ori. în al treilea rând, foloseşte-te de duşmani ca să-ţi precizezi şi mai bine propria ta doctrină în faţa opiniei publice, prezentând-o chiar ca pe o luptă a binelui împotriva răului. Mao a

încurajat divergenţele existente între Uniunea Sovietică şi Statele Unite. Era convins că în absenţa unei imagini clare a unui asemenea duşman, poporul ar risca să uite ceea ce dorea el să prezinte drept comunismul chinezesc. Existenţa acestei imagini clare constituie un argument mai puternic decât oricâte lozinci sau discursuri mobilizatoare puse laolaltă.

Să nu te laşi niciodată destabilizat de prezenţa adversarilor – eşti mult mai în siguranţă cu un rival pe care îl cunoşti decât dacă nu ştii cine îţi sunt duşmanii. Cine e puternic întâmpină cu bucurie conflictul, folosindu-şi oponenţii ca să-şi întărească reputaţia de luptător sigur de sine şi de om pe

care se poate conta în împrejurări dificile.

Imagine: Colţii nerecunoştinţei. Ştiind ce urmează să se întâmple dacă îţi vâri degetele în gura leului, nu mai repeţi greşeala. Faţă de prieteni nu eşti la fel de precaut, iar dacă îi iei pe lângă tine, te vor mânca de viu cu nerecunoştinţa de care vor da dovadă.

Ultimul cuvânt: învaţă să te foloseşti de duşmani în propriul tău avantaj. Trebuie să te deprinzi să nu apuci sabia de tăiş fiindcă te tai, ci de mâner, pe care îl poţi ţine fără primejdie. Omul înţelept profită de pe urma duşmanilor mai mult decât prostul de pe urma prietenilor.
(Baltasar Graciân, 1601 – 1658)

CONTRAARGUMENT

Deşi, în general, nu este recomandabil să amesteci interesele cu prietenia, există ocazii când un prieten se poate dovedi mai util decât un duşman. De pildă, atunci când omul nostru aflat la putere are de făcut unele lucruri nu tocmai curate, deşi, de dragul aparenţelor, vinovat trebuie să pară altcineva. într-o asemenea situaţie, mizându-se pe afecţiunea care îi leagă, prietenii pot să-şi asume anumite riscuri. Dacă, la fel, dintr-o pricină sau alta planurile tale nu merg aşa cum ai dori, poţi să-ţi foloseşti un prieten în chip de ţap ispăşitor. Acest mecanism al „căderii în dizgraţie a favoritului” constituie un procedeu la care regii şi ceilalţi potentaţi au recurs foarte adesea: pentru o

greşeală de-a lor, plătea prietenul cel mai apropiat, cu atât mai mult cu cât opiniei publice nu îi vine prea uşor să creadă că cineva şi-ar sacrifica prietenul fără motiv. Bineînţeles că, după ce ţi-ai jucat această carte, „pionul”-prieten este pierdut definitiv. De aceea este preferabil să rezervi rolul de ţap ispăşitor pentru o persoană apropiată, dar nu prea apropiată.

În sfârşit, dezavantajul de a lucra cu prietenii este că apar confuzii şi se perturbă sistemul de relaţii interumane de la serviciu. Dacă, însă, ambele persoane înţeleg şi acceptă limitele şi riscurile implicate, angajarea unui prieten poate da rezultate spectaculoase. Totuşi, trebuie să fii mereu vigilent

şi să observi imediat primele semne ale unei eventuale alterări a relaţiei: invidie, ingratitudine, şi aşa mai departe. Când este vorba despre putere, nici nu se pune problema stabilităţii definitive, astfel încât chiar cel mai devotat amic poate să se transforme, la un moment dat, în cel mai
înverşunat inamic.

LEGEA 3 ASCUNDE-TIINTENTIILE

9 *9*

Argument:

Ţine oamenii în stare de incertitudine, evitând să le împărtăşeşti vreodată intenţiile şi scopurile tale. Dacă nu ştiu nimic despre ce ai de gând să faci, nu vor putea să se pregătească să riposteze. Indu-i în eroare cât mai mult, învăluie-i într-o perdea de fum, astfel încât să nu-şi dea seama de ţelurile tale decât când va fi prea târziu ca să ţi se mai împotrivească.

PARTEA I: UTILIZEAZĂ INDICII FALSE ŞI DECLARĂ-ŢI OBIECTIVE FALSE

PENTRU A SEMĂNA DERUTĂ

Dacă în plină campanie de deformare a adevărului şi de camuflare a proiectelor, cineva începe să aibă fie şi cea mai vagă suspiciune asupra intenţiilor tale reale, eşti pierdut.

Nu da nimănui ocazia să-ţi ghicească planurile – seamănă pretutindeni deruta, împrăştiind în calea ta tot felul de momeli şi de indicii false. Foloseşte aparenţa de sinceritate, trimite tuturor semnale ambigue şi pretinde că urmăreşti cu totul altceva decât urmăreşti în realitate. Incapabili să facă

deosebirea între adevăr şi iluzie, oamenii nu vor şti niciodată ce vrei şi încotro te îndrepţi.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Timp de săptămâni întregi, cea mai odioasă dintre femeile libertine din Franţa libertinului secol al XVII-lea, Ninon de Lenclos, l-a tot ascultat cu răbdare pe marchizul de Sevigne povestindu-şi tentativele neizbutite de a cuceri o frumoasă, dar aparent inaccesibilă tânără contesă. Pe vremea aceea, Ninon avea şaizeci şi doi de ani şi o experienţă de curtezană cu totul ieşită din comun. Marchizul, la cei douăzeci şi doi de ani ai săi, era frumos şi îndrăzneţ, dar total

neexperimentat în privinţa tehnicilor de a obţine favoarea doamnelor. La început, pe Ninon au amuzat-o necontenitele lui greşeli şi îndoieli, dar, apoi, a ajuns să se sature de ele. Fiind prea puţin indulgentă cu prostia în general, mai ales, însă, nesuportând lipsa de abilitate în intrigile de dragoste, ea s-a decis să-l ia pe tânărul îndrăgostit sub aripa sa protectoare. întâi, nepriceputul trebuia să înţeleagă faptul că era vorba despre un război adevărat, că frumoasa contesă constituia o cetăţuie pusă sub asediu şi că era necesar să-şi elaboreze planuri strategice la fel de chibzuite ca şi cele ale unui general. Fiecare pas se cuvenea măsurat şi

executat cu maximă atenţie faţă de absolut toate detaliile şi nuanţele.

Instruindu-şi discipolul într-ale seducţiei, Ninon l-a sfătuit să-şi ia întâi un aer distant şi nonşalant în prezenţa contesei. La următoarea ocazie de a rămâne singuri, tânărul trebuia să discute pe un ton prietenesc, fără a se comporta ca un îndrăgostit. Acest lucru, spunea ea, ar nedumeri-o pe „asediată” derutând-o total – ea avea să se întrebe dacă nu cumva se înşelase şi, de fapt, marchizul nu-i purta alte sentimente decât cele potrivite între prieteni.

Ninon calculase dinainte toate etapele. După ce contesa a fost, într-adevăr, derutată, curtezana a hotărât că sosise momentul s-o facă

geloasă. Cu prilejul proxim, o mare sărbătoare a Parisului, de Sevigne a apărut însoţit de o tânără femeie foarte frumoasă. Aceasta părea să aibă şi ea numai prietene fermecătoare, astfel că oriunde îl vedea contesa, marchizul era înconjurat de cele mai vestite frumuseţi feminine din societatea pariziană. Manevra viza nu numai să-i inspire gelozie, ci să o determine să-l privească pe fostul său adorator ca pe o ţintă a cochetăriei şi dorinţei celorlalte femei. I- a fost destul de greu abilei Ninon să-l convingă pe protejatul ei de necesitatea unui atare comportament, dar i-a explicat pe îndelete că o femeie interesată de un bărbat apreciază popularitatea

lui în rândul suratelor sale, element care îi conferă o mai mare valoare şi îl ridică în ochii ei, transformându-l într-un premiu pentru care merită să lupte, fie şi numai ca să-l smulgă din ghearele rivalelor.

După ce contesa a fost împinsă în plasa geloziei şi a incertitudinii, Ninon şi-a continuat ofensiva. Pasul următor a fost cel al absenţei marchizului, care trebuia să nu-şi mai facă apariţia acolo unde contesa s-ar fi aşteptat să-l întâlnească, pentru ca, în mod surprinzător, să înceapă a frecventa saloane unde până atunci nu mai pusese piciorul, dar printre fidelii cărora se număra chiar tânăra femeie. Ea se afla, aşadar, în plină derută, nemaiputând să anticipeze niciuna

din mişcările acestuia. Situaţia era menită să o arunce în cea mai adâncă perplexitate şi tulburare emoţională, adică într-o stare în care i-ar fi fost imposibil să reziste seducţiei.

Această campanie a durat timp de mai multe săptămâni. Ninon ţinea socoteala exactă a victoriilor obţinute în fiecare etapă; o întreaga reţea de spioni îi raporta totul. Astfel, auzea, prin ei, cum contesa râdea ceva mai tare la glumele marchizului şi asculta cu mai multă atenţie cele povestite de el. În plus, a aflat că tânăra femeie începuse brusc să pună întrebări în legătură cu acesta. Iscoadele au informat-o că la serate şi, în general în societate, contesa îl căuta din ochi

sau chiar îl urmărea. Ninon era din ce în ce mai sigură că îşi atinsese scopul – nu mai putea fi vorba decât de timp, probabil, câteva săptămâni, cel mult o lună-două şi, dacă totul mergea conform planului, „cetăţuia” avea să fie învinsă.

După alte câteva zile, însă, marchizul s-a dus acasă la contesă. Era singură, iar el, total schimbat. De data aceasta acţiona după propriul său impuls şi nu după strategia lui Ninon. A luat în mâinile lui mâinile contesei şi i-a spus că este îndrăgostit de ea. Tânăra femeie era profund nelămurită – reacţie la care el nu se aşteptase. Ea s-a comportat cu politeţe, apoi s-a scuzat şi s-a îndepărtat. În tot restul serii, i-a evitat privirea şi nu i s-a

mai adresat decât pentru a-i spune „noapte bună". Marchizul a continuat să încerce s-o viziteze, dar de fiecare dată i s-a spus că nu era acasă. Când, în cele din urmă, contesa i-a acceptat prezenţa, amândoi s-au simţit stingheriţi şi nemulţumiţi. Vraja se rupsese.

Comentariu

Ninon de Lenclos ştia totul despre arta seducţiei. Printre amanţii ei se număraseră cei mai de seamă scriitori, filosofi şi politicieni ai epocii – oameni ca La Rochefoucauld, Molière şi Richelieu. Pentru ea, iubirea era un joc ce trebuie jucat cu inteligenţă şi abilitate. Pe măsură ce îmbătrânea,

reputaţia ei devenea din ce în ce mai impresionantă: marile familii ale Franţei îşi trimiteau fiii la ea ca la o academie unde să înveţe tot ceea ce merită ştiut în materie de dragoste.

În ciuda deosebirilor dintre ei, Ninon înţelesese că oamenii, bărbaţi şi femei, au reacţii şi sentimente asemănătoare în acest domeniu: fiecare simte când este sedus şi cedează, pentru că cedarea constituie o plăcere. Este agreabil să te laşi vrăjit, să-i îngădui „celuilalt” să te conducă pe un tărâm necunoscut. În ceea ce priveşte seducţia, totul depinde de sugestie. Nu poţi să-ţi trâmbiţezi intenţiile şi nici măcar să le dezvălui în cuvinte. Trebuie să le ascunzi şi

să-ţi derutezi „victimele”, care nu se vor lăsa atrase decât dacă se află în plină stare de confuzie şi de tulburare. Trebuie să semeni indicii false – să dai impresia că te-ar interesa cu totul altcineva decât cine te interesează de fagt, să arăţi captivat, apoi să te pretinzi indiferent şi aşa mai departe. În fond, acest joc nu numai că tulbură – excită.

Să ne imaginăm povestea din punctul de vedere al contesei: după câteva dintre tentativele de apropiere ale marchizului, a simţit că acesta joacă un fel de joc, dar jocul era delicios. Nu s-a întrebat unde o ducea drumul acesta (sau adoratorul ei); a-l urma, însă, părea cu atât mai plăcut. Comportamentul

lui o intriga, de parcă ar fi trebuit să rămână cu răsuflarea tăiată în aşteptarea mişcării următoare. Probabil că şi gelozia pe care i-o stârnise îi făcuse plăcere; la fel şi tulburarea sau confuzia, pentru că, uneori, vâltoarea emoţiilor este preferabilă plictiselii stării de siguranţă. Poate că marchizul nu avea intenţii prea nobile – prea puţini bărbaţi le au. Contesa era dispusă la răbdare pentru a vedea ce îi rezervă viitorul şi dacă ar fi fost lăsată să aştepte un timp suficient de lung, intenţiile seducătorului ar fi încetat să mai conteze.

În clipa în care, imprudent, el a rostit cuvântul fatal „dragoste”, totul s-a schimbat deodată. Nu mai era vorba despre un joc jucat cu

aristocratică eleganţă, ci despre o necioplită mărturisire directă a unei pasiuni. Intenţiile erau limpezi; marchizul o seducea *într- adevâr.* Această constatare o determina să-i vadă faptele într-o lumină cu totul nouă. Ceea ce fusese fermecător devenea, brusc, urât şi fals. Contesa s-a simţit stânjenită. I s-a părut că se profitase de ea. S-a închis o uşă care urma să nu se mai deschidă vreodată.

Nu îţi crea o reputaţie de mincinos, deşi, în ziua de astăzi, este imposibil să trăieşti fără să minţi. Viclenia ta cea mai mare să constea în a da vicleniei aparenţa sincerităţii.

Baltasar Grácián, 1601 – 1658

RESPECTAREA LEGII

În 1850, la cei treizeci şi cinci de ani ai săi, tânărul Otto von Bismarck, deputat în parlamentul Prusiei, se afla la o răscruce a carierei sale. Tabloul politic al momentului era deosebit de complex – pluteau în aer atât unificarea numeroaselor state germane (între care şi regatul prusian), cât şi războiul cu puternicul imperiu austriac, care avea interes în menţinerea unei Germanii fărâmiţate şi slabe. Unificarea însemna, implicit, un război cu Austria, care nici nu se sfiise să ameninţe cu intervenţia armată.

Prinţul Wilhelm, moştenitorul tronului Prusiei, se declarase deja în favoarea războiului, iar parlamentul prusian s-a raliat punctului său de vedere, susţinând ideea mobilizării trupelor. Regele Frederic-Wilhelm al IV-lea, însă, sprijinit de guvern, era împotriva unui conflict deschis, preferând să le dea austriecilor asigurări menite să-i liniştească.

De-a lungul carierei sale politice, Bismarck făcuse mereu dovada că era un adept loial, chiar pătimaş, al întâietăţii politice şi militare a Prusiei. Acum, însă, visa la unificarea stătuleţelor germane şi la un război care să pună capăt situaţiei umilitoare, prin care puternica Austrie impunea menţinerea acestei fărâmiţări. Ca

fost soldat, în ochii săi, războiul reprezenta, înainte de orice, gloria patriei. Se ştie că, după câţiva ani de la aceste evenimente, Bismarck a făcut următoarea remarcă:

„Marile probleme ale acestei epoci nu vor fi soluţionate prin discursuri şi rezoluţii, ci prin fier şi sânge."

Patriot înflăcărat şi mare admirator al gloriei militare, Bismarck a trebuit totuşi să ţină şi discursuri. Cel rostit în parlament, în plină atmosferă de efervescenţă războinică, a uimit pe toată lumea. Avea şi de ce. Bismarck a spus: „Vai de acel om de stat care dezlănţuie războiul fără un motiv în stare să se dovedească la fel de temeinic şi după ce războiul se încheie! După

război, aceste probleme vă vor părea, tuturor, complet diferite. Veţi avea, oare, atunci, destul curaj ca să vă îndreptaţi privirea către ţăranul care stă şi se uită la ruinele fumegânde ale gospodăriei sale, sau către tânărul rămas olog, sau către tatăl care şi-a îngropat copiii?" Şi a continuat pe acelaşi ton, nu numai înfierând nebunia unei asemenea opţiuni, ci şi elogiind, în modul cel mai surprinzător, politica Austriei, căreia i-a evidenţiat meritele şi i-a justificat acţiunile. Aceste idei reprezentau exact contrariul atitudinii pe care o adoptase până atunci. Efectele discursului nu s-au lăsat aşteptate. Prin urmare, Bismarck se declara împotriva războiului – ce putea însemna acest

lucru? Deputaţii se aflau în plină confuzie. Mulţi dintre ei au votat altfel decât intenţionaseră la început. În final, punctul de vedere pacifist al regelui şi al cabinetului său a învins şi războiul a fost evitat.

La câteva săptămâni după acest discurs inexplicabil, recunoscător pentru nesperatul său sprijin acordat opţiunii pacifiste, regele l-a numit pe Bismarck în guvern. Nu avea să treacă prea mult timp până să devină prim-ministru. În această calitate, a reuşit, în cele din urmă, să-şi conducă ţara şi pe pacifistul ei rege spre un război în care au zdrobit altădată atât de puternicul imperiu austriac, punând bazele unei Germanii în care rolul cel mai însemnat îi revenea Prusiei.

Comentariu

Discursul din 1850 al lui Bismarck a constituit o manevră calculată temeinic. întâi şi-ntâi, tânărul politician era perfect conştient că armata prusiană, rămasă destul de mult în urmă, sub aspectul dotării, faţă de armatele celorlalte ţări europene, nu era pregătită pentru război şi că, de fapt, Austria avea toate şansele să-şi adjudece victoria – ipoteză dezastruoasă pentru viitorul Germaniei, în al doilea rând, dacă ar fi continuat să susţină ideea unui război care avea să fie pierdut, propria sa carieră ar fi fost definitiv compromisă. Regele şi cabinetul său conservator doreau pacea. în ceea

ce îl privea, Bismarck dorea puterea. în aceste condiţii, s-a văzut nevoit să recurgă la o manevră de derutare a adversarului, să sprijine o cauză în care nu credea cu adevărat şi să afirme lucruri care, altminteri, l-ar fi^ făcut să râdă. Astfel a izbutit să inducă în eroare o ţară întreagă. în plus, datorită acestui faimos discurs, regele l-a cooptat în guvern, unde Bismarck a trecut destul de rapid de la funcţia de ministru la cea de cancelar, care îi conferea autoritatea necesară impunerii măsurilor vizând consolidarea capacităţii militare a ţării şi realizării ţelului pe care îl avusese încă de la început: umilirea Austriei şi unificarea Germaniei în jurul şi sub conducerea Prusiei.

Nu încape îndoială că Bismarck a fost unul dintre cei mai abili şi mai inteligenţi oameni de stat din istorie – un maestru al strategiei şi vicleşugului. Nimeni nu a avut nici cea mai vagă bănuială în legătură cu adevăratul său obiectiv. Dacă şi-ar fi declarat deschis intenţiile, demonstrând necesitatea amânării ostilităţilor din cauza incapacităţii militare a ţarii, ar fi riscat să nu îşi convingă auditoriul (sau ţara), mai ales că, în plină efervescenţă războinică, oamenii nu mai sunt receptivi la argumentele logicii şi prudenţei, beţia patriotismului îndemnându-i să supraestimeze forţa armatei naţionale, subestimând-o, totodată, pe cea a inamicului. Pe de altă parte, dacă şi-

ar fi „şantajat” regele, cerându-i un portofoliu ministerial în schimbul sprijinului său politic, iarăşi ar fi dat greş, pentru că suveranul i-ar fi dezaprobat ambiţia şi i-ar fi pus la îndoială buna-credinţă.

Prin urmare, arătându-se total nesincer şi semănând pretutindeni deruta, Bismarck a reuşit să-şi ascundă intenţiile şi să- şi atingă ţelurile. Iată, aşadar, cât de important este să nu laşi pe nimeni să ghicească adevăratele tale obiective.

CHEILE PUTERII

Majoritatea oamenilor seamănă cu nişte cărţi deschise: nu se pot abţine să spună ceea ce simt, ceea

ce cred şi ceea ce vor, dezvăluindu-şi, la tot pasul, planurile şi intenţiile. De ce? Din mai multe motive. întâi, pentru că este şi uşor, şi firesc să vrea să vorbească despre sentimentele şi proiectele lor. E nevoie de un efort deosebit ca cineva să „pună pază gurii” sale şi să măsoare atent cât anume scoate la iveală din gândurile cele mai intime. în al doilea rând, pentru că mulţi trăiesc cu impresia că, arătându-se sinceri, au şanse să-şi atragă simpatia şi să convingă lumea să le aprecieze inima bună. Iluzie! Sinceritatea poate fi comparată cu un cuţit bont, care mai mult rupe decât taie – ea jigneşte şi şochează. Este preferabil să-ţi cântăreşti vorbele cu prudenţă,

spunându-le oamenilor ceea ce doresc să audă, mai degrabă decât adevărul aspru şi, adeseori, urât, pe care îl ştii sau îl simţi. În plus, lucru încă şi mai grav, fiind atât de deschis, devii prea previzibil şi prea apropiat, astfel încât îţi va fi greu, dacă nu chiar imposibil, să te faci respectat şi temut: nu uita că la putere nu ajunge decât omul capabil să inspire respect şi teamă.

Dacă râvneşti puterea, renunţă imediat la sinceritate şi deprinde-te să practici arta mascării adevăratelor tale intenţii. Antrenează-te şi perfecţionează-te până la a deveni un maestru al deghizării gândului şi vei învinge. La baza acestei arte stă un adevăr simplu: omul este victima

instinctului primar de a se lua după aparenţe. Firea noastră are nevoie de certitudini – nu putem trăi îndoindu-ne mereu de ceea ce vedem şi de ceea ce auzim. O atare optică ne-ar istovi şi ne-ar înspăimânta. Astfel, datorită acestei disponibilităţi omeneşti de a face credit aparenţei, îţi va veni relativ uşor să-ţi ascunzi intenţiile. Nu trebuie decât să arunci sub nasul semenilor tăi momeala unui fals obiectiv ori a unei pretinse dorinţe şi ei se vor grăbi să le ia drept bune şi adevărate. îndată ce au muşcat din ea, vor pierde din vedere obiectivele şi dorinţele tale reale. în arta seducţiei, trimite semnale contradictorii, când de pasiune, când de indiferenţă, derutând pe

toată lumea şi atrăgându- ţi, totodată, o afecţiune încă şi mai intensă.

O tactică adeseori foarte eficace în derutarea adversarului este aceea de a susţine o idee sau o cauză contrarie celor în care crezi de fapt. (Bismarck a utilizat-o cu mare succes în discursul din 1850). Cei mai mulţi oameni vor tinde să creadă că s-a întâmplat ceva important ori că ai aflat vreun secret bine păzit, care te-a determinat să-ţi schimbi punctul de vedere, pentru că pare neobişnuit ca cineva să se arate atât de inconsecvent sau de uşuratic în chestiuni serioase, cum ar fi principiile şi opţiunile fundamentale. Acelaşi sistem se

aplică în cazul oricărei momeli: pretinde că doreşti un lucru de care nici nu-ţi pasă şi duşmanii tăi se vor afla în plină confuzie, induşi în eroare de indiciile false şi, deci, împinşi să-şi facă tot felul de calcule greşite.

în timpul războiului din 1711, ducele de Marlborough, comandantul armatei britanice, intenţiona să distrugă un fort francez care apăra una dintre căile de comunicaţie esenţiale cu Spania. Ştia prea bine totuşi că, dacă ar fi procedat la un atac direct, şi-ar fi dezvăluit intenţiile, iar francezii ar fi ripostat, blocându-i înaintarea. Ca atare, ducele s-a mulţumit să ocupe fortul şi să lase acolo o mică garnizoană, creând impresia că

respectiva întăritură îl interesa pentru o anumită manevră viitoare. Francezii au dat asaltul, iar Marlborough le-a permis să recucerească fortul. După ce l-au recapturat, s-au hotărât să-l distrugă *ei înşişi,* convinşi fiind că englezii aveau nevoie de el. Scăpat de grija fortului, ducele s-a văzut liber să atace obiectivul pe care îl urmărea de fapt: drumul rămas astfel neprotejat, adică accesul direct spre teritoriul Franţei.

Utilizează această tactică în felul următor: ascunde-ţi intenţiile reale nu îngropându-le sub tăceri misterioase (fiindcă vei trezi exact suspiciunile pe care vrei să le adormi), ci vorbind la nesfârşit despre altele, complet false. Vei

prinde nu doi, ci trei iepuri deodată: vei crea impresia că eşti prietenos, deschis şi încrezător, îţi vei pune la adăpost obiectivele, ascunzându-le şi, în sfârşit, îţi vei îndrepta adversarii spre tot felul de piste false printre care le va trebui mult timp să se descurce, ca să găsească drumul cel bun.

O altă tactică extrem de eficace în derutarea duşmanilor este „sinceritatea falsă”. Oamenii confundă lesne sinceritatea cu onestitatea. Nu trebuie uitat că primul impuls al semenilor noştri este acela de a se încrede în aparenţe. Cum, în sistemul lor de valori, onestitatea se află la loc de cinste şi, în plus, sunt *dornici* să creadă în corectitudinea celor din

jur, rareori îţi vor pune la îndoială sinceritatea. Rareori vor fi în stare să „vadă” dincolo de mişcările tale aparente. Vorbeşte cu convingere şi vorbele tale vor căpăta o greutate sporită. Aşa a procedat Iago când l-a înşelat şi l-a distrus pe Othello: dată fiind intensitatea trăirilor sale emoţionale, cum ar fi putut el să nu se lase convins de aparenta sinceritate cu care intrigantul se preocupa de pretinsa infidelitate a Desdemonei? Prin exact aceeaşi metodă, marele escroc „Yellow Kid” Weil a înşelat atâţia naivi – părea atât de convins de realitatea momelii pe care o vântura prin faţa ochilor mulţimii (acţiuni false, cai de curse bine „mediatizaţi” etc.), încât aparenţa căpăta substanţa unui

adevăr palpabil, aproape imposibil de pus la îndoială. Bineînţeles, trebuie evitate exagerările. Sinceritatea este o armă periculoasă. Dacă te arăţi prea înflăcărat, trezeşti bănuieli. Fii măsurat şi rămâi credibil, pentru că, în cazul când exagerezi, şiretlicul va deveni vizibil.

Pentru a transforma falsa ta sinceritate într-o armă puternică şi într-o modalitate eficientă de a-ţi camufla intenţiile, îmbrăţişează (şi afişează-ţi ataşamentul pentru) valorile morale importante, cum ar fi onestitatea şi sinceritatea. Ai grijă ca toată lumea să afle că eşti adeptul principiilor. Dă greutate acestei poziţii declarate dezvăluind, din când în când, câte un gând

pornit din inimă – desigur, unul fără prea mare importanţă. Talleyrand era un adevărat maestru în arta dozării confidenţelor şi a unor aşa-zise secrete. Falsele mărturisiri atrag, ca răspuns, mărturisiri reale din partea interlocutorului.

Nu uita că cei mai buni specialişti în înşelătorie fac tot ce le stă în putinţă ca să-şi mascheze talentele de înşelători. Ei ştiu să-şi ia cel mai autentic aer de onestitate într-un domeniu pentru a-şi deghiza mai bine lipsa de onestitate dintr-altul. Onestitatea devine o simplă mască, o simplă armă din bogatul lor arsenal.

PARTEA A II-A: ÎNVĂLUIE-ŢI DUŞMANUL ÎNTR-O PERDEA DE FUM CU CARE SĂ-ŢI MASCHEZI INTENŢIILE

înşelătoria constituie întotdeauna strategia cea mai buna, dar succesul ei depinde de utilizarea perdelelor de fum, al căror scop este abaterea atenţiei tuturor de la manevrele tale. Adeseori, camuflajul ideal este banalitatea – asemenea chipului voit inexpresiv al

pocheristului. Banalitatea inspiră siguranţă şi încredere. Dacă duci fraierul de nas pe drumul pe care îi este familiar, nici nu va băga de seamă când îl împingi în capcană.

RESPECTAREA LEGII (I)

În 1910, un anume domn Sam Geezil, din Chicago, şi-a vândut afacerea cu antrepozite contra unei sume de aproape un milion de dolari. S-a hotărât să se retragă dintr-o mare parte din activităţile de până atunci, ca să se ocupe de administrarea numeroaselor lui proprietăţi, dar, în adâncul sufletului, tânjea după viaţa

palpitantă de mai înainte. Într-o zi, la biroul său s-a prezentat un tânăr, pe nume Joseph Weil care şi-a exprimat dorinţa de a cumpăra un apartament scos la vânzare. Geezil i-a explicat condiţiile: preţul era de opt mii de dolari, cu un acont de două mii. Weil a răspuns că se va gândi până a doua zi, însă în dimineaţa următoare a revenit şi s-a oferit să plătească pe loc cele opt mii de dolari, dacă Geezil se declara de acord să mai aştepte câteva zile, până când cumpărătorul încheia o altă afacere aflată în curs de perfectare. Chiar dacă se retrăsese parţial din activitate, Geezil rămăsese acelaşi om ager şi prudent – era curios de unde urma să scoată Weil o sumă atât de mare de bani

gheaţă (astăzi, peste o sută cincizeci de mii de dolari), atât de repede. Acesta nu părea dispus să-i dea detalii, dimpotrivă, s-a grăbit să schimbe subiectul, dar Geezil a insistat. În sfârşit, după ce acesta i-a dat asigurări că îi va păstra secretul, Weil i-a povestit următoarele: un unchi al său era secretarul unui club de multimilionari. Cu zece ani înainte, aceştia cumpăraseră ieftin o cabană de vânătoare în statul Michigan. Nu folosiseră cabana de câţiva ani, aşa încât deciseseră s-o vândă şi i-au cerut unchiului lui Weil să obţină cât putea obţine şi să încheie tranzacţia. Din anumite motive – motive serioase şi personale – unchiul ţinea să le plătească o

„poliţă” acestor domni şi acum sosise ocazia potrivită. Voia să vândă cabana cu treizeci şi cinci de mii de dolari unui cumpărător de paie, pe care trebuia să-l găsească Weil însuşi. Foştii proprietari erau prea bogaţi ca să le pese de o asemenea sumă neînsemnată, drept care omul de paie ar fi revândut apoi casa la preţul ei real, de o sută cincizeci şi cinci de mii, iar unchiul, Weil şi acest al treilea partener ar fi împărţit banii revânzării. Totul era legal, iar cauza justă, adică o mică revanşă a unchiului.

Lui Geezil i s-a trezit interesul – s-a hotărât să fie el acest al treilea partener. Weil a părut să respingă o asemenea idee, dar Geezil ţinea morţiş să participe. Tentaţia unui

profit substanţial şi emoţia aventurii îl atrăgeau irezistibil: a muşcat din momeală. Weil i-a explicat că trebuia să dea cei treizeci şi cinci de mii de dolari, preţul cabanei, pentru ca afacerea să se încheie. Milionar el însuşi, acesta a spus că face rost de bani într-o clipă. Weil i-a mai temperat entuziasmul şi a spus că îi va aranja o întâlnire cu unchiul şi milionarii la Galesburg, în statul Illinois. Zis şi făcut.

În trenul către Galesburg, Geezil l-a cunoscut pe unchi – un bărbat impozant şi serios – cu care a discutat, plin de interes, întreaga afacere. Weil mai adusese pe cineva, o matahală pe nume George Gross; a explicat că era şi antrenor de box, iar Gross, unul dintre

luptătorii lui cei mai promiţători; îl luase cu el ca să fie sigur că, lăsat de capul lui, nu s-ar antrena aşa cum trebuie şi şi-ar ieşi din formă. Gross nu prea arăta a viitor campion – avea părul cărunt şi burtă, dar Geezil era prea prins de emoţia afacerii ca să mai fie atent la amănunte.

Ajunşi la Galesburg, Weil şi unchiul său s-au dus imediat să-i caute pe milionari. Geezil a rămas la hotel, împreună cu Gross, care şi-a pus repede echipamentul şi a început să „boxeze”, lovind în gol. Preocupat cum era, Geezil nu şi-a dat seama cât de prost se mişca „sportivul” şi cât de epuizat era după numai câteva minute de „antrenament”, în ciuda existenţei

unor vagi urme de „stil”. O oră mai târziu, şi-au făcut apariţia Weil, unchiul acestuia şi milionarii – un grup de bărbaţi cu aer distins şi costume foarte elegante, întâlnirea s-a desfăşurat bine, iar aceştia au decis să vândă cabana lui Geezil, care deja virase suma la una dintre băncile locale.

Nu era vorba despre o afacere de o prea mare importanţă şi, după perfectarea ei, milionarii s-au relaxat şi au început să vorbească pe un ton degajat despre marea lume a finanţelor, pomenind, în treacăt, numele miliardarului J. P. Morgan ca şi cum l- ar fi cunoscut personal. în cele din urmă, unul dintre ei l-a remarcat pe boxerul rămas într-un colţ. Weil le-a explicat

rostul prezenţei acestuia. Bancherul a spus că şi el avea un boxer printre cunoştinţele sale şi i-a dat şi numele. Weil a izbucnit într-un râs sfidător şi s-a lăudat că Gross ar putea lesne să-l trimită la podea pe celălalt. Conversaţia s-a îndreptat spre box şi, aparent sigur de sine, Weil i-a provocat pe toţi să parieze. Milionarii s-au declarat de acord şi au plecat, urmând ca a doua zi să-şi aducă omul lor şi să organizeze meciul.

îndată ce au părăsit camera de hotel, unchiul l-a luat la rost pe Weil de faţă cu Geezil – nu aveau destui bani, a zis el, şi dacă ceilalţi pariori şi-ar da seama de acest lucru, şi-ar pierde slujba de secretar. Weil i-a cerut iertare pentru încurcătura în

care îl băgase, dar l-a asigurat că avea un plan: îl cunoştea şi el pe boxerul cu care trebuia să lupte Gross şi dacă îi dădea o mică sumă de bani, omul s-ar lăsa bătut, iar ei ar câştiga pariul. Şi de unde avea Weil de gând să ia banii?, l-a întrebat, supărat, unchiul. Fără ei erau pierduţi. Geezil s-a hotărât pe loc. Nu dorea să rişte afacerea lui, aşa încât s-a oferit să avanseze cele treizeci şi cinci de mii de dolari pentru partea lor din miză. Chiar dacă pierdeau pariul, putea să obţină telegrafic alţi bani şi tot ieşea în câştig de pe urma vânzării cabanei de vânătoare. Şi unchiul şi nepotul i-au mulţumit. Cu cincisprezece mii ale lor şi treizeci şi cinci de mii ale lui Geezil, reuşeau

să acopere miza meciului. în seara aceea, în camera de la hotel, privindu-i pe cei doi boxeri punând la punct „coregrafia” partidei de a doua zi, Geezil se bucura la ideea că era pe cale să dea o lovitură straşnică şi să obţină un profit frumos atât din revânzarea cabanei, cât şi din meciul de box.

IEHU, REGELE LUI ISRAEL, SE PREFACE CĂ ESTE UN CREDINCIOS AL IDOLULUI BAAL

Apoi a adunat Iehu tot poporul şi a zis: „Ahab a slujit puţin lui Baal, Iehu însă îi va sluji mai mult. Deci chemaţi la mine pe toţi prorocii lui Baal, pe toţi slujitorii lui şi pe toţi preoţii lui, şi nimeni să nu lipsească, pentru că am să fac o jertfă mare lui Baal. Tot cel ce va lipsi nu va

rămâne cu viaţă". Iehu însă a făcut aceasta cu gând viclean, ca să stârpească pe slujitorii lui Baal. Şi a zis Iehu: „Vestiţi o zi de sărbătoare în cinstea lui Baal!"

Şi au vestit, iar Iehu a trimis în tot Israelul de au venit toţi slujitorii lui Baal şi n-a rămas niciunul care să nu fi venit. După aceea au intrat în templul lui Baal şi s-a umplut templul de la un capăt la celălalt. [...] Apoi a intrat şi Iehu cu Ionadab, fiul lui Recab, în templul lui Baal şi a zis slujitorilor lui Baal: „Căutaţi şi vedeţi nu cumva se află printre voi careva din slujitorii DOMNULUI, pentru că aici trebuie să fie numai slujitorii lui Baal singuri". Apoi s-au

apropiat ei să facă jertfele şi arderile de tot.

Iar Iehu a pus afară optzeci de oameni şi le-a zis: „Sufletul aceluia căruia îi va scăpa careva din oamenii pe care vi-i voi da în mâini va fi în locul celui scăpat”.

Iar după ce s-a isprăvit arderea de tot, Iehu a zis către oştenii săi şi către căpeteniile lor: „Duceţi-vă şi-i ucideţi şi să nu scape niciunul”.

Oştenii şi căpeteniile i-au lovit cu ascuţişul săbiei şi i-au aruncat acolo. Apoi s-au dus în cetate unde era capiştea lui Baal, au scos idolii din capiştea lui Baal şi i-au ars.

Şi au sfărâmat chipul cel cioplit al lui Baal şi au dărâmat capiştea lui

Baal şi au făcut din ea loc de necurăţenii până în ziua de astăzi.

Astfel a stârpit Iehu pe Baal din pământul lui Israel.

Vechiul Testament, IV Regi, 10:18-28

Meciul a avut loc a doua zi. Pariurile le-a strâns Weil şi, pentru mai multă siguranţă, banii au fost puşi într-o casetă de metal încuiată. Totul a mers exact aşa cum fusese plănuit de cu seară.

Milionarii păreau indispuşi şi dezamăgiţi de felul în care lupta boxerul lor, iar Geezil visa la câştigul uşor ce urma să-i cadă în braţe. Apoi, brusc, un pumn zdravăn al adversarului lui Gross l-a azvârlit pe acesta cât colo. Gross a căzut şi a rămas lat, cu sângele izbucnindu-i

pe gură şi pe nas. A tuşit, s-a înecat şi apoi nu s-a mai mişcat deloc. Unul dintre milionari, medic de meserie, s-a aplecat să-i ia pulsul, apoi a anunţat că omul era mort. Au intrat în panică – toţi doreau să plece cât mai repede, înainte de sosirea poliţiştilor, altfel riscau să fie acuzaţi de crimă.

îngrozit, Geezil a părăsit în mare grabă mica sală de box şi s-a întors la Chicago, lăsând în urmă cele treizeci şi cinci de mii de dolari, de care era acum bucuros să uite – suma părea un preţ neînsemnat pentru norocul de a fi evitat să fie implicat într-o crimă. Nu avea nici cea mai vagă dorinţă de a-l revedea vreodată pe Weil sau pe altcineva dintre ceilalţi.

După ce Geezil şi-a luat tălpăşiţa cu cea mai mare viteză, Gross s-a ridicat singur de la podea. Sângele care cursese şuvoi provenea de la un balonaş umplut cu sânge adevărat – dar de la un pui de găină – diluat în apă caldă. Gross îl ţinuse în gură şi-i dăduse drumul la momentul potrivit. întreaga poveste fusese plănuită de către Weil (cunoscut şi sub porecla de „Yellow Kid”), unul dintre cei mai inventivi escroci din toate timpurile. El a împărţit banii cu „bancherii” şi „boxerii” – bineînţeles, escroci ca şi el – realizând un câştig frumuşel pentru numai câteva zile de „muncă”.

STRECOARĂ-TE ŞI STRĂBATE OCEANUL ÎN PLINĂ ZI

Aceasta înseamnă să creezi o faţadă care, cu timpul, ajunge să dea impresia liniştitoare că totul este în regulă, ca de obicei, astfel încât, în spatele acestei faţade, strategul să manevreze nevăzut, în timp ce ochii tuturor rămân atraşi de imaginea familiară.
Cele treizeci şi şase de strategii, citat preluat în Arta războiului la japonezi, Thomas Cleary, 1991

Comentariu

Faimosul Yellow Kid îl alesese pe Geezil drept fraierul perfect cu mult timp înainte de a-şi elabora planul. Ştia că figura cu meciul trucat era şmecheria ideală pentru

a-l face pe Geezil să se despartă de bani repede şi definitiv, după cum ştia şi că dacă i-ar fi vorbit acestuia despre meci de la început, totul s-ar fi dus de râpă în mod lamentabil. Trebuia să-şi ascundă intenţiile şi să distragă atenţia victimei, creând o perdea de fum – vânzarea cabanei.

În tren şi la hotel, mintea lui Geezil era concentrată asupra afacerii, profitului lesnicios şi ocaziei de a se împrieteni cu nişte oameni bogaţi. Astfel, el nu a remarcat forma proastă şi vârsta avansată ale lui Gross. Atenţia îi fusese îndreptată spre perdeaua de fum: gândul la afacere îl făcuse să nu mai observe realitatea decât după ce, deja implicat în toată povestea, devenise prea târziu să

mai dea înapoi. Ajuns în acest punct, chiar dacă înţelesese că boxerul nu putea câştiga, rezultatul părea să depindă de trucarea meciului. Apoi, în final, ultima înşelătorie fusese crearea iluziei că „sportivul” murise, drept care fraierul a uitat complet de banii duşi pe apa sâmbetei.

Învaţă lecţia lui Yellow Kid: faţada liniştitoare, alcătuită din imagini banale, familiare (ce poate fi mai familiar pentru un afacerist decât perspectiva încheierii unei afaceri?!) constituie cea mai bună perdea de fum. Atenţia fraierului este dirijată în altă parte, suspiciunile lui sunt adormite. Abordează-ţi victima înarmat cu o idee care să-i sugereze ceva obişnuit, cunoscut. După ce o

derutezi, împinge-o pe o a doua cale, aceea care s-o aducă fără greş acolo unde vrei să o determini să lunece, adică în capcana pregătită de tine.

RESPECTAREA LEGII (II)

Pe la mijlocul anilor '20, puternicii comandanţi militari din Etiopia începuseră să înţeleagă ce poziţie de forţă ajunsese să ocupe un tânăr de viţă nobilă, Haile Selassie, cunoscut şi sub numele de Ras Tafari, care se apropiase deja de momentul când se putea proclama conducătorul lor şi avea şanse să unifice ţara, după decenii

de haos. Celor mai mulţi rivali ai săi le venea foarte greu să creadă că acest om pirpiriu, tăcut şi politicos era în stare să stăpânească atât de bine situaţia. Cu toate acestea, în 1927, Selassie i-a convocat pe rând, pe toţi, la Addis-Abeba, unde i-a silit să-i declare supunere şi loialitate, recunoscându-l drept conducător.

Unii i-au dat ascultare grabnic, alţii au ezitat – unul singur a îndrăznit să-l sfideze, Dejazmach Balcha, din Sidamo. Impetuos şi slobod la vorbă, Balcha, un războinic puternic, îl considera pe Selassie slab din fire şi nedemn de o asemenea funcţie, drept care nu a răspuns convocării. Nerenunţând la stilul său afabil, dar insistent, în cele din urmă, tânărul lider i-a

ordonat lui Balcha să se supună, iar Balcha a decis să o facă, dar şi să întoarcă situaţia în favoarea sa şi în defavoarea celui pe care îl socotea un pretendent nepotrivit la tronul Etiopiei: da, va veni în capitală, însă în momentul ales de el şi însoţit de o armată de zece mii de soldaţi gata să-l apere sau chiar să dezlănţuie un război civil. Şi-a aşezat această armată pe o vale situată la vreo cinci kilometri de Addis- Abeba şi a aşteptat, asemenea unui rege, să primească o solie. Selassie trebuia, desigur, să facă el drumul până la Balcha.

Într-adevăr, şi-a trimis emisarii să-l invite pe general la un banchet oferit în onoarea sa. Balcha era departe de a fi un naiv şi cunoştea

destulă istorie ca să ştie că, altădată, regii şi căpeteniile războinice din Etiopia utilizaseră banchetele în chip de capcane. O dată ajuns în palat şi ameţit de băutură, ar fi fost arestat sau chiar ucis pe loc. Ca să arate limpede că nu avea de gând să rişte nimic, s- a declarat de acord să participe la recepţie, dar numai dacă i se permitea să-şi aducă garda personală, nu mai puţin de şase sute de soldaţi bine înarmaţi şi pregătiţi să-l apere cu preţul propriei lor vieţi. Spre marea sa surpriză, Selassie i-a acceptat condiţiile, răspunzându-i, plin de politeţe, că era onorat să găzduiască nişte ostaşi atât de merituoşi.

Pe drum, Balcha şi-a avertizat escorta să nu se atingă de băutură şi să fie gata oricând să intervină. Selassie i-a întâmpinat cu cea mai aleasă consideraţie şi s-a arătat un amfitrion fermecător. Respectuos faţă de oaspetele său, s-a comportat ca şi cum avea o disperată nevoie de aprobarea şi de cooperarea acestuia. Balcha, însă, a refuzat să se lase cucerit şi i-a spus deschis rivalului său că, în cazul în care era împiedicat să se reîntoarcă în tabără până la căderea serii, trupele sale aveau ordin să atace capitala. Selassie a reacţionat ca şi cum o atare suspiciune i-ar fi jignit sentimentele. în timpul mesei, când a sosit momentul intonării tradiţionalelor cântece în cinstea

conducătorilor ţării, a ţinut numaidecât să i le dedice pe toate lui Balcha. Acestuia i se contura din ce în ce mai clar impresia că Selassie se temea de el şi că era intimidat de prestigiul său de mare războinic ce nu putea fi întrecut în inteligenţă şi stăpânire de sine. în această situaţie, a început să creadă că toate atuurile se aflau în mâinile sale, fapt care avea să devină evident, după cum considera el, în zilele următoare.

La sfârşitul banchetului, generalul şi escorta sa au pornit înapoi spre tabără, în mijlocul uralelor şi salvelor de salut. Din când în când, Balcha îşi mai arunca privirile peste umăr, spre capitală, gândindu-se la strategia pe care o

va alege. Se şi vedea mărşăluind asupra oraşului după o campanie scurtă şi triumfătoare, la capătul căreia Selassie ar învăţa să stea la locul lui – adică ori la închisoare, ori pe lumea cealaltă. Ajuns aproape de tabără, a văzut că lucrurile nu erau deloc în ordine – acolo unde mai înainte fusese o mare de corturi multicolore, întinsă până în zare, acum nu mai era nimic. Doar fumul care se ridica, dezolant, dintr-o mulţime de focuri pe jumătate stinse. Ce naiba se întâmplase? Avea să afle destul de curând.

Un martor i-a povestit totul. în timp ce banchetul era în plină desfăşurare, tabăra fusese înconjurată, pe tăcute, de o armată comandată de unul dintre aliaţii lui

Selassie. Totuşi aceste trupe nu veniseră ca să lupte, pentru că zgomotul bătăliei ar fi putut răzbate până la Addis-Abeba, ceea ce l-ar fi determinat pe Balcha să se reîntoarcă, împreună cu garda, ca să-şi despresoare soldaţii. Selassie îşi „înarmase” oamenii cu... coşuri de bani. Ei au cumpărat toate armele ostaşilor generalului, până la ultima puşcă. Cei care refuzau să le vândă de bunăvoie erau supuşi intimidării şi sfârşeau prin a ceda. Nu a fost nevoie decât de câteva ore şi impresionanta oaste a lui Balcha, dezarmată, s-a împrăştiat de parcă nici nu existase vreodată.

Dându-şi seama de pericol, generalul şi-a luat garda şi a pornit spre sud, dar înaintarea îi era acum

îngreunată de foştii săi soldaţi, care blocau drumurile. Alternativa o reprezenta un marş către capitală, însă Selassie se gândise deja la această posibilitate şi dispusese o armată numeroasă pe poziţii de apărare în jurul oraşului. Ca un bun şahist, prevăzuse toate „mutările” adversarului şi îl împinsese în situaţia de mat. Pentru prima oară în viaţa lui, Balcha a trebuit să capituleze. Se pare că această înfrângere zdrobitoare l-a costat cu mult mai mult decât gloria: cuprins de remuşcări pentru păcatul de trufie şi de ambiţie în care căzuse, vajnicul general s-a călugărit.

Comentariu

Selassie a avut o domnie lungă – totuşi nimeni nu a putut afirma vreodată că a ajuns să-l cunoască şi să-l înţeleagă pe de-a întregul. Poporului etiopian îi plac conducătorii aprigi, dar iată că acest om amabil şi pacifist s-a menţinut la putere o vreme mult mai îndelungată decât oricare altul. Niciodată nervos ori nerăbdător, Selassie îşi învăluia victimele în zâmbete prietenoase, vrăjindu-le cu farmecul său şi adormindu-le vigilenţa înainte de a le ataca şi distruge. În cazul lui Balcha, viitorul împărat a mizat tocmai pe prudenţa generalului, pe suspiciunea sa că banchetul urma să constituie o capcană – ceea ce, de fapt, s-a dovedit adevărat, deşi în alt fel

decât prevăzuse acesta.
Permiţându-i să-şi aducă escorta şi tratându-l cu atâta curtenie şi deferenţă, Selassie i-a dat lui Balcha impresia că ar fi stăpân pe situaţie, adică a creat o perdea de fum, menită să-i mascheze intenţiile şi să-i distragă atenţia de la acţiunea ce avea loc cu cinci kilometri mai departe.

Consideră-te avertizat: adesea, tocmai oamenii cei mai prudenţi şi mai bănuitori sunt cel mai uşor de înşelat. Câştigă-le încrederea pe un anumit plan şi îţi asiguri perdeaua de fum din spatele căreia îi poţi ataca pe altul, strecurându-te pe nesimţite şi scoţându-i din luptă cu o lovitură fulgerătoare şi neaşteptată. Metodele de diversiune

ideale sunt fie gesturile aparent sincere şi amicale, fie manevrele menite să alimenteze complexele de superioritate ale adversarului.

Bine planificată şi bine pusă în practică, tehnica perdelei de fum constituie o armă extrem de puternică. Datorită ei, blajinul Selassie şi-a nimicit definitiv duşmanul, fără a fi nevoit să tragă nici măcar un glonte.

Să nu cumva să-l subestimaţi vreodată pe Tafari. Se strecoară neobservat ca un şoricel, dar sfâşie ca şi cum ar avea colţii unui leu.
Ultimele cuvinte ale lui Balcha înainte de a intra la mănăstire

CHEILE PUTERII

Dacă îţi imaginezi că înşelătorii sunt nişte personaje pitoreşti, care te îmbrobodesc cu minciuni întortocheate şi cusute cu aţă albă, eşti foarte departe de realitate. Cei mai pricepuţi dintre ei se ascund în spatele unei faţade pline de simplitate şi câtuşi de puţin bătătoare la ochi. Ultimul lucru de care ar avea nevoie ar fi să atragă privirile asupra lor. Ei ştiu prea bine că vorbele şi gesturile exagerate trezesc suspiciune. În schimb, îşi învăluie victima în mreaja banalităţii şi inofensivităţii. De exemplu, în cazul escrocării lui Sam Geezil, Yellow Kid Weil a ales drept element banal şi familiar încheierea unei afaceri, iar puternicul Balcha a fost indus în eroare de derutanta paradă

de respect a lui Selassie, adică de exact ceea ce aştepta din partea unui rival conştient de propria sa slăbiciune.

De îndată ce le-ai distras atenţia fraierilor prin ceva care să-i liniştească şi să le pară cunoscut, nu vor mai fi în stare să „vadă" înşelătoria urzită pe (şi în) spatele lor. Motivul este dintre cele mai simple: oamenii nu se pot concentra asupra a două lucruri în acelaşi timp. Li se pare peste putinţă să creadă că persoana banală şi inofensivă din faţa lor este (şi plănuieşte) cu totul altceva decât pare. Cu cât este mai cenuşiu şi mai anodin fumul perdelei de camuflaj, cu atât îţi va ascunde mai bine intenţiile. Cu momelile şi indiciile

false aruncate în dreapta şi în stânga (vezi Partea I a Legii de faţă), încurci pistele şi derutezi pe toată lumea, iar rolul perdelei de fum este să adoarmă suspiciunile şi să atragă victimele, ca musculiţele prinse în plasa păianjenului. Acest „fum" are o incontestabilă calitate hipnotică, astfel încât reprezintă, într-adevăr, modalitatea ideală de a-ţi masca obiectivele.

Forma cea mai simplă a perdelei de fum este expresia facială. În spatele unei inexpresivităţi totale, imposibil de descifrat, se pot ţese tot felul de planuri, la adăpost de orice suspiciune. Mai toţi oamenii puternici din istorie au învăţat să se servească de această armă a

impenetrabilităţii şi s-o perfecţioneze. Se spune că nimeni nu era în stare să „citească” nimic pe faţa lui Franklin D. Roosevelt, iar baronul James Rothschild îşi făcuse o practică absolut curentă din a- şi ascunde gândurile sub zâmbete fără expresie şi o aparenţă de ambiguitate greu de definit. Stendhal scria despre Talleyrand: „Niciodată nu a existat un chip care să semene mai puţin cu un barometru.” În ceea ce îl priveşte, Henry Kissinger era capabil să-şi plictisească adversarii adunaţi în jurul mesei de negocieri atât cu vocea sa monotonă, cât şi cu interminabilele expuneri detaliate, iar când vedea că aproape li se închid ochii, îi năucea cu o listă de

propuneri sau cereri dure. Prinşi pe picior greşit, aceşti oameni deveneau mult mai uşor de intimidat. După cum am citit într-un manual al pocheristului: „În timpul partidei, jucătorul adevărat nu trebuie să facă pe actorul. Dimpotrivă, el trebuie să afişeze o inexpresivitate totală, care să reducă la minim posibilitatea de a i se descifra ideile sau emoţiile, ceea ce, în plus, îi irită şi îi derutează pe ceilalţi, ajutându-l totodată să se concentreze mai bine.”

Metodă lesne adaptabilă, „perdeaua de fum” poate fi folosită în situaţii variate, pe planuri diverse peste tot, este vorba de acelaşi mecanism psihologic: derutarea adversarului prin atragerea atenţiei

lui asupra altui aspect decât cel vizat într-adevăr.

Una dintre variantele cele mai eficiente ale „perdelei de fum” o constituie gestul nobil. Oamenii doresc să creadă în autenticitatea gesturilor nobile pentru că acest lucru îi face să se simtă bine. Rareori observă că ele pot fi foarte înşelătoare.

Joseph Duveen, negustorul de artă, s-a văzut confruntat odată cu o problemă teribilă. Milionarii care plătiseră mereu preţuri enorme pentru tablourile achiziţionate de la el îşi umpluseră pereţii; cum şi taxele de moştenire creşteau necontenit, viitorul pieţei începea să devină incert: oare lucrările de artă îşi vor mai găsi cumpărători? În faţa

unei asemenea perspective, s-a conturat soluţia creării Galeriei Naţionale din Washington, la înfiinţarea căreia Duveen şi-a adus o contribuţie esenţială în 1937, când l-a convins pe Andrew Mellon să-şi doneze colecţia acestui nou muzeu. Galeria a constituit o „faţadă" ideală: dintr-o singură lovitură, clienţii lui evitau taxele, îşi eliberau pereţii caselor pentru alte tablouri şi, reducând numărul de lucrări de pe piaţă, favorizau creşterea preţurilor. În plus, donatorii se mai înconjurau şi de gloria de binefăcători ai comunităţii.

O altă foarte eficientă „perdea de fum" este fixarea unui anumit model comportamental – o serie de acţiuni menite să convingă victima

că vei continua să procedezi la fel şi pe viitor. Acest mecanism mizează pe psihologia anticipării: ne place să credem că oamenii se comportă mereu în acelaşi mod.

În 1878, fostul tâlhar Jay Gould a creat o firmă care ameninţa monopolul companiei poştale Western Union. Conducătorii de la Western Union s-au hotărât să cumpere afacerea lui Gould. Au pus la bătaie o mulţime de bani, dar şi-au închipuit că reuşiseră să scape de un concurent supărător. La câteva luni de la încheierea tranzacţiei, Gould a luat-o de la capăt, declarând că fusese nedreptăţit şi înfiinţând o a doua companie, cu care să facă din nou

concurenţă celor de la Western Union.

Lucrurile s-au petrecut la fel ca şi prima dată – Western Union a cumpărat şi această companie. Curând, totul părea să se îndrepte spre o a treia reeditare a aceleaşi situaţii, dar acum Gould era decis să aplice o lovitură mortală: a regizat o luptă aprigă pentru preluarea companiei Western Union şi a reuşit să-şi impună controlul asupra ei. Gould îşi stabilise un model comportamental care îi înşelase pe directorii companiei rivale, determinându-i să creadă că şi a treia oară se va lăsa „cumpărat” la un preţ bun. După ce îl plăteau, rivalii săi se linişteau şi nu mai observau că adversarul nu încetase

lupta, ba chiar că ţintea din ce în ce mai sus. Acest mecanism al tiparului comportamental este foarte eficient, întrucât îi induce în eroare pe toţi, împingându-i spre a crede că vei face acelaşi lucru pe care l-ai mai făcut şi că trebuie să se aştepte la exact contrariul a ceea ce plănuieşti de fapt.

O altă slăbiciune psihologică pe care se poate construi o „perdea de fum” este obişnuinţa oamenilor de a lua aparenţele drept realitate – dacă cineva dă impresia că aparţine grupului tău, înseamnă că, într-adevăr, îi aparţine. Metoda aceasta este foarte simplă: nu trebuie decât să te amesteci printre cei din jurul tău. Cu cât se vor obişnui mai mult cu tine, cu atât vor fi mai puţin

bănuitori. După cum ştie astăzi toată lumea, în perioada de război rece a anilor '50 – '60 a existat o serie de funcţionari guvernamentali englezi care transmiteau sovieticilor secrete de stat. Au rămas nedescoperiţi ani întregi, pentru că păreau oameni cumsecade, care frecventaseră şcolile cele mai bune, iar relaţiile între foştii colegi sunt puternice. Apartenenţa la un anumit „cerc” este o „perdea de fum” excelentă în domeniul spionajului. Cu cât creezi impresia că eşti „de-al lor”, cu atât îţi vei putea ascunde mai uşor intenţiile.

Atenţie: ai nevoie de răbdare şi de renunţare la orgoliu, ca să te arăţi o persoană obişnuită, mascându-ţi strălucirea pentru a

trece neobservat. Nu dispera. Masca anonimatului inofensiv te va ajuta. Oamenii vor fi atraşi de impenetrabilitatea ta. Curând, avându-i în preajma ta, vei părea o fiinţă puternică.

Imagine: Pielea de oaie. Oaia nu pradă, nu înşală şi este minunat de proastă şi de docilă. îmbrăcată cu o piele de oaie,
vulpea se poate strecura liniştită până în mijlocul coteţului de găini.

Ultimul cuvânt: Ai auzit vreodată de vreun general competent care, dorind să atace prin surprindere o cetăţuie, îl anunţă pe inamic de planurile sale? Ascunde-ţi ţelul şi tăinuieşte-ţi înaintarea; nu-ţi dezvălui proiectele decât atunci când nimeni nu te mai

poate împiedica să ţi le realizezi, adică după ce bătălia a luat sfârşit. Asigură-te de victorie înainte de a declara război. Pe scurt, imită-i pe acei războinici ale căror planuri nu le cunoştea decât ţinutul pustiit prin care îşi deschiseseră calea. (Ninon de Lenclos, 1623 – 1706)

CONTRAARGUMENT

Nu există însă „perdea de fum”, momeală, falsă sinceritate sau diversiune care să te ajute să-ţi ascunzi intenţiile dacă deja ţi-ai creat o reputaţie de om viclean. În plus, pe măsură ce înaintezi în vârstă şi acumulezi succese, îţi va veni din ce în ce mai greu să-ţi maschezi abilitatea – lumea a avut

suficient timp ca să afle că nu te dai în lături de la a uza de înşelătorie şi dacă mai continui să faci pe naivul, rişti să fii socotit ipocritul cel mai neruşinat de pe pământ, ceea ce nu îţi va lăsa prea mult spaţiu de manevră. În asemenea cazuri, este preferabil să arunci masca, să-ţi asumi imaginea de „hoţoman cinstit" sau, şi mai bine, de „hoţoman care se pocăieşte". Nu numai că vei fi admirat pentru sinceritate, dar, culmea minunăţiilor, vei putea să-ţi vezi mai departe de stratagemele tale.

Ajuns la vârsta senectuţii, P. T. Barnum, regele şarlatanilor din secolul al XlX-lea, a învăţat să se folosească de reputaţia sa. A organizat o vânătoare de bizoni în...

New Jersey – a adus pe coasta de est şi indieni, nu numai bizoni. A făcut reclamă vânătorii, prezentând-o drept autentică, dar cine nu ştia că în zona respectivă nu mai trăiau nici vechile triburi amerindiene, nici magnificele animale ale preriei?! În loc să se înfurie şi să-şi ceară banii înapoi, oamenii s-au amuzat copios. Barnum era cunoscut pentru şmecheriile lui – în fond, succesul lui se baza tocmai pe acestea – aşa că au găsit un motiv în plus ca să-l îndrăgească. Şarlatanul a tras concluziile necesare şi a încetat să-şi mai ascundă învârtelile: ba chiar le-a dezvăluit pe toate într-o autobiografie „cu cărţile pe faţă”.

La urma urmei, un filosof de talia lui Kierkegaard a afirmat limpede: „Oamenii doresc să se lase înşelaţi”.

Prin urmare, deşi este mai înţelept să deturnezi atenţia tuturor de la intenţiile tale, ascunzându-le în spatele unei aparenţe liniştitoare de sinceritate, există împrejurări în care cea mai bună tactică diversionistă o constituie câte un gest spectaculos şi chiar şocant. Scamatorii şi şarlatanii de la bâlciurile din Europa de acum două-trei secole utilizau umorul şi distracţia ca „ambalaj” al şmecheriilor lor. Orbit de spectacol, publicul nu mai era atent la intenţiile lor. Astfel, căpetenia şarlatanilor îşi făcea intrarea în oraş învăluit într-o mantie neagră, într-o

trăsură neagră, trasă de cai negri şi însoţit de o mulţime de clovni, echilibrişti pe sârmă şi circari de tot felul, al căror rol era să atragă lumea la „demonstraţiile” diverselor lui elixiruri şi poţiuni „miraculoase”. Se crea impresia că cel mai important lucru era spectacolul, când, în realitate, afacerea o reprezenta vânzarea „leacurilor”.

Aşadar, intenţiile pot fi ascunse foarte bine şi cu ajutorul unei faţade zgomotoase şi bătătoare la ochi – numai că spectacolul nu durează tot timpul: publicul oboseşte, se plictiseşte şi sfârşeşte prin a ghici secretul scamatoriilor. într-adevăr, şarlatanii sunt siliţi să se mute repede dintr-un oraş în altul, înainte de a se răspândi ştirea că elixirurile

nu au niciun efect şi că spectacolul nu este decât o înşelătorie. în schimb, oamenii puternici care îşi aplică masca amabilităţii inofensive – un Talleyrand, un Rothschild, un Selassie, de pildă – îşi continuă desfăşurarea stratagemelor în acelaşi loc, o viaţă întreagă. Jocul lor rămâne la fel de eficient, fără a trezi suspiciunea cuiva. „Perdeaua de fum” a spectaculosului trebuie utilizată cu mare prudenţă şi numai când (şi dacă) vine momentul potrivit.

LEGEA 4
SPUNE ÎNTOTDEAUNA

MAI PUŢIN DECÂT ESTE NECESAR

ARGUMENT

Atunci când încerci să impresionezi oamenii prin cuvinte, cu cât spui mai mult, cu atât pari mai neînsemnat şi mai puţin stăpân pe situaţie. Chiar atunci când emiţi banalităţi, ele vor avea un aer de originalitate dacă rămân vagi, ambigue, sibilinice. Oamenii puternici fac impresie şi intimidează evitând să dea explicaţii. Cu cât vorbeşti mai mult, cu atât rişti să-ţi scape prostii mai mari.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Gnaeus Marcius, cunoscut sub cognomenul Coriolanus, a fost un general erou al Romei antice. în prima jumătate a secolului al V- lea î. Hr., a câştigat multe bătălii şi a salvat cetatea de nenumărate ori. Cum îşi petrecea mai tot timpul pe câmpul de luptă, puţini romani îl întâlniseră, ceea ce îi conferea o aureolă de personaj legendar.

în anul 454 î. Hr., Coriolanus s-a hotărât să-şi exploateze reputaţia de erou şi să intre în viaţa politică. Şi-a prezentat candidatura la o magistratură înaltă, aceea de consul. De obicei candidaţii trebuiau să ţină un discurs încă de la începutul campaniei electorale.

Coriolanus a ieşit în faţa mulţimii şi şi-a arătat zecile de cicatrice ale rănilor căpătate cu sabia în mână, de-a lungul celor şaptesprezece ani petrecuţi în slujba Romei. Puţini au fost cetăţenii care au ascultat discursul – rănile acelea, dovadă a vitejiei şi patriotismului, îi mişcaseră pe toţi până la lacrimi. Alegerea lui Coriolanus părea ca şi asigurată.

Dar în ziua votului, a apărut înconjurat de întregul senat şi de patricienii oraşului. Oamenii au fost şocaţi de o asemenea demonstraţie scandaloasă de încredere în sine. Apoi a luat din nou cuvântul, adresându-se mai ales aristocraţilor care îl însoţeau. Vorbele lui au fost arogante, tonul, sfidător. Arătându-

se sigur de victorie, generalul nu s-a putut împiedica să se laude cu faptele sale de arme, să facă ironii ce puteau fi apreciate doar de către patricieni şi să emită acuzaţii furioase la adresa contracandidaţilor, promiţând totodată că, după alegerea sa, spre Roma se vor revărsa noi bogăţii. De data aceasta, cetăţenii l-au ascultat cu atenţie – până atunci nu îşi dăduseră seama că eroul legendar era în acelaşi timp un fanfaron de rând.

Când, în 1944, a sosit la New York [scenaristul] Michael Arlen se afla în pasă proastă. Ca să-şi mai ostoiască amarul, s-a dus la faimosul restaurant „21". în hol, s-a ciocnit cu (celebrul producător) Samuel

Goldwyn, care, după „coliziune”, i-a dat sfatul oarecum nepractic de a-şi cumpăra cai de curse dacă tot îi place viteza. La bar, Arlen s-a întâlnit cu (la fel de celebrul producător) Louis B. Mayer, o cunoştinţă veche, care l-a întrebat ce planuri de viitor are. „Tocmai am vorbit cu Sam Goldwyn”, a început Arlen. „Şi cât ţi-a oferit?”, s-a repezit Mayer, întrerupându-l, „Nu destul”, a răspuns scenaristul, evaziv. „Ce zici de cincisprezece mii pentru treizeci de săptămâni”? a lansat producătorul. Fără a mai ezita, Arlen a răspuns clar „Da”.
Cărţulia de doi bani a anecdotelor, Clifton Fadiman, ed., 1985

Vestea despre noul discurs al lui Coriolanus s-a răspândit repede în Roma, iar electoratul s-a prezentat la urne în număr mare, tocmai ca să se asigure că generalul lăudăros nu avea să fie ales. înfrânt, acesta s-a reîntors pe câmpul de luptă, plin de resentimente şi de gânduri de răzbunare faţă de „plebea” care votase împotriva sa. După câteva săptămâni de la alegeri, la Roma a sosit un transport mare de cereale. Senatul era pe cale să decidă distribuirea gratuită a grânelor, dar chiar înainte de a supune la vot această propunere, şi-a făcut apariţia Coriolanus, care a ţinut să ia cuvântul. Distribuirea gratuită a cerealelor, a susţinut el, ar avea un efect dăunător asupra

cetăţii, în ansamblu. Mulţi senatori s-au raliat punctului său de vedere, iar ideea a rămas în suspensie. Coriolanus însă nu s-a mulţumit numai cu atât: a continuat, contestând însuşi conceptul de democraţie şi cerând să se renunţe la sistemul reprezentativităţii – prin tribunii aleşi – astfel încât conducerea să revină doar patricienilor.

La auzul ecourilor acestui ultim discurs, furia poporului nu a mai cunoscut margini. S-au prezentat la senat tribunii înşişi, pretinzând tragerea la răspundere a generalului în faţa reprezentanţilor cetăţenilor. Coriolanus a refuzat să se supună somaţiei. Peste tot în Roma, au izbucnit mişcări spontane

de protest. De teama tulburărilor, senatul a sfârşit prin a vota în favoarea distribuirii gratuite a cerealelor. Tribunii s-au declarat satisfăcuţi, însă poporul continua să pretindă ca generalul să apară şi să-şi ceară scuze în mod public. Dacă dovedea că regretă cele afirmate şi că, pe viitor, urma să-şi păstreze pentru sine opiniile antidemocratice, avea să i se permită să se întoarcă în tabăra sa.

Coriolanus a mai apărut, deci, încă o dată înaintea cetăţenilor Romei, care l-au ascultat într-o tăcere desăvârşită. A început domol şi calm, dar, apoi, discursul a devenit din ce în ce mai dur. Din nou, generalul s-a pornit să insulte poporul, pe un ton plin de dispreţ.

Oamenii erau şi ei tot mai furioşi. În cele din urmă, glasul vorbitorului a fost acoperit de huiduieli şi de vociferări.

Tribunii s-au întrunit şi au pronunţat împotriva lui condamnarea la moarte, ordonând magistraţilor să-l aresteze imediat şi să-l ducă la stânca Tarpeiană, de pe care să fie aruncat – execuţie rezervată criminalilor şi trădătorilor. încântată, mulţimea a susţinut condamnarea. Patricienii au izbutit, totuşi, să intervină şi sentinţa a fost comutată în exil până la sfârşitul vieţii. La auzul ştirii că marele erou al Romei nu se va mai întoarce niciodată în cetate, poporul a dat frâu liber bucuriei, ieşind pe străzi. Roma nu mai cunoscuse o

asemenea dezlănţuire euforică, nici chiar după victoriile câştigate în războaiele cu duşmanii ţării.

Una dintre cele mai populare anecdote cu Kissinger [...] are în vedere un raport la care Winston Lord lucrase zile întregi. După ce i l-a înaintat lui Kissinger, i-a fost înapoiat cu următoarea adnotare: „Mai bine decât atât nu poţi?”. Lord s-a apucat să refacă raportul, l-a cizelat şi apoi i l-a trimis pentru ca să-l primească, din nou, cu acelaşi scurt comentariu. Când cea de-a treia redactare s-a reîntors cu deja cunoscuta remarcă, Lord a izbucnit: „Nu,fir-ar să fie, mai bine decât atât nu pot”, la care Kissinger a replicat: „Bun, atunci cred că de data asta o să-l citesc

Kissinger, Walter Isaacson, 1992

Comentariu

înainte de a-şi face intrarea în politică, generalul Coriolanus era un erou venerat.

Victoriile repurtate pe câmpul de luptă îi demonstrau marea vitejie. Cum cetăţenii ştiau prea puţine lucruri despre el, de numele lui începuseră să se lege nenumărate legende. Apoi, în clipa când a apărut în faţa poporului şi şi-a exprimat opiniile, toată măreţia şi tot misterul s-au risipit. Eroul se dovedea a fi un lăudăros şi un fanfaron de rând, care îi jignea pe oameni şi îi făcea să se simtă nevrednici şi neputincioşi – deci

ameninţaţi. Brusc, Roma a înţeles că marele general nu era deloc persoana pe care şi-o imaginase. Deosebirea enormă dintre legendă şi realitate i-a aruncat într-o dezamăgire profundă pe cei care doreau să creadă în eroul lor. Cu cât Coriolanus vorbea mai mult, cu atât mai slab părea – cine nu îşi poate controla vorbele nu se poate stăpâni nici pe sine şi arată, astfel, că nu este vrednic de respect.

Dacă ar fi spus mai puţine, nimeni nu s-ar fi simţit jignit, nimeni nu i-ar fi cunoscut părerile, nimeni nu ar fi aflat ce tiran risca să devină. Şi-ar fi păstrat aureola de soldat glorios al Romei şi nu încape îndoială că ar fi fost ales consul, funcţie din care ar fi avut ocazia să-

şi impună ideile antidemocratice. Numai că limba omului este fiara cea mai greu de domesticit: se zbate fără încetare, încercând să iasă din cuşca ei şi, dacă nu o ţii din scurt, se dezlănţuie, nebună, şi îţi produce doar suferinţă. Puterea nu are voie să încapă în mâinile oamenilor care nu sunt în stare să-şi măsoare cuvintele.

Stridiile nu se deschid de tot decât pe lună plină; şi când crabul vede o stridie deschisă, aruncă în ea o pietricică sau nişte alge, astfel ca scoica să nu se mai poată închide la loc şi să o mănânce. Aceeaşi este şi soarta celui care deschide gura prea mult şi, în acest chip, se pune la cheremul ascultătorului.

Leonardo Da Vinci, 1452 – 1519

Regele [Ludovic al XIV-lea] păstrează secretul cel mai de nepătruns asupra treburilor statului. Miniştrii iau parte la şedinţele de consiliu, dar el nu le încredinţează planurile sale decât după ce s-a gândit la ele îndelung şi a ajuns să ia o hotărâre limpede. Aş vrea să-l puteţi vedea. Pe faţa lui nu se desluşeşte nimic; ochii lui seamănă cu cei ai unei vulpi. Nu discută niciodată afaceri de stat decât cu miniştrii săi, la consiliu. Când li se adresează dregătorilor de la curte, le vorbeşte numai despre prerogativele şi îndatoririle fiecăruia dintre ei. Până şi cuvintele sale cele mai uşuratice au aerul de a fi fost rostite de un oracol.

Primi Visconti, citat în Ludovic al XIV-lea, Louis Bertrand, 1928

RESPECTAREA LEGII

La curtea lui Ludovic al XIV-lea, nobilii şi miniştrii obişnuiau să petreacă zile şi nopţi dezbătând chestiuni de stat: se adunau, se sfătuiau, se certau, încheiau şi rupeau alianţe, o luau de la capăt cu cearta până când, în cele din urmă, se ajungea la momentul critic: doi dintre ei erau desemnaţi să prezinte cele două puncte de vedere opuse în faţa regelui, care urma să decidă ce trebuia făcut. După ce erau alese aceste două persoane, disputa reîncepea: cum era, oare, mai bine să se exprime aceste^ idei? Care

fraze i-ar fi pe plac monarhului şi care l-ar supăra? În ce ceas al zilei ar fi mai potrivit să-l abordeze cei doi emisari şi în ce loc din palatul Versailles? Ce ar trebui să dezvăluie expresia lor facială?

În sfârşit, după ce toate aceste aspecte erau lămurite, sosea şi clipa fatidică. Cei doi se înfăţişau regelui – cu discreţie şi delicateţe, desigur – şi când izbuteau să-i capteze atenţia, începeau să vorbească despre problema aflată în actualitate, prezentând toate detaliile necesare.

Ludovic îi asculta în tăcere, fără a lăsa să i se citească ceva pe faţă. Apoi, după ce fiecare îşi isprăvea expunerea şi îl ruga pe rege să-şi spună părerea, acesta,

privindu-i când pe unul, când pe celălalt, rostea, de obicei, „Vom vedea”, după care trecea mai departe.

Adeseori, vorbele necugetate rostite de un supus au urmări mai însemnate decât faptele sale necugetate. [...] Răposatul conte de Essex i-a spus reginei Elisabeta că are un caracter la fel de strâmb pe cât îi este şi trupul, dar acest lucru l-a costat capul – un preţ ce nu a fost silit să-l plătească pentru insurecţia pe care o organizase, ci numai pentru aceste cuvinte.

Sir Walter Raleigh, 1554 – 1618

Miniştrii şi curtenii nu mai auzeau niciodată vreun alt cuvânt din partea regelui asupra problemei

cu pricina – câteva săptămâni mai târziu, observau rezultatul, atunci când suveranul lua o hotărâre şi acţiona. Nu îşi dădea osteneala să se mai consulte cu altcineva.

Comentariu

Ludovic al XlV-lea nu era un vorbăreţ. Cea mai celebră spusă a sa se remarcă, între altele, prin concizie: „L'Etat c'est moi" („Statul sunt eu") – scurt şi cum nu se poate mai cuprinzător. La fel de celebrul său „Vom vedea" constituia una dintre aceste formule laconice cu care răspundea la orice.

Regele nu fusese întotdeauna aşa. În tinereţe, îi plăcea să vorbească şi îl încânta elocvenţa sa

naturală. Ulterior, şi-a impus să devină taciturn. Cu această mască insondabilă îşi descumpănea supuşii. Niciunul dintre ei nu ştia exact ce credea monarhul, nimeni nu îi putea prevedea reacţiile şi nu îl putea înşela spunând ceea ce ar fi dorit să audă, din simplul motiv că nu i se cunoşteau ideile şi dorinţele. Ei vorbeau şi vorbeau, iar Ludovic îi asculta, tăcut, dezvăluindu-şi gândurile, astfel încât afla despre ei lucruri pe care avea să le folosească mai târziu, cu mare succes, chiar împotriva lor.

În ultimă instanţă, reţinerea regelui punea pe jar întreaga curte, iar datorită ei, continua să-i domine pe toţi. Acesta constituia unul dintre elementele de bază ale puterii sale

absolute. După cum scria Saint-Simon, „Nimeni nu se pricepea mai bine ca el să-şi cântărească cuvintele, surâsul, chiar şi privirea. Totul la el avea valoare, pentru că astfel crea deosebiri, iar măreţia sa era sporită prin zgârcenia vorbelor”.

Este încă mai dăunător pentru un sfetnic să spună prostii, decât să le facă.

Cardinalul De Retz, 1613 – 1679

CHEILE PUTERII

în multe privinţe, puterea este un joc al aparenţelor: cu cât spui mai puţin decât ar fi necesar, cu atât pari mai important şi mai puternic decât eşti. Tăcerea ta

neliniştește. Oamenilor le place să interpreteze şi să explice totul – vor să ştie ce gândeşti şi în ce crezi. Dacă masori cu atenţie ceea ce dezvălui despre tine însuţi, nu îţi vor putea ghici niciodată intenţiile sau planurile. Prin răspunsuri scurte şi prin tăceri, îi pui în defensivă, iar ei se vor grăbi să umple, febril, momentele de linişte cu tot felul de comentarii din care vei afla o mulţime de lucruri utile despre ei înşişi sau despre punctele lor vulnerabile. Se vor despărţi de tine cu senzaţia că au fost jefuiţi, apoi se vor duce acasă şi vor încerca să analizeze fiecare cuvânt pe care l-ai spus. Această atenţie suplimentară concentrată asupra scurtelor tale

intervenţii nu va face altceva decât să-ţi consolideze puterea.

Laconismul nu este însă un atribut exclusiv al regilor sau oamenilor de stat. în mai toate domeniile, cu cât vorbeşti mai puţin, cu atât pari mai profund şi mai misterios. în tinereţea sa, pictorul Andy Warhol a ajuns să înţeleagă faptul că este aproape imposibil să-i determini pe oameni să facă ceea ce vrei, vorbind cu ei. Se întorc împotriva ta, îţi falsifică intenţiile şi refuză să asculte, din pură perversitate. Odată, Warhol i-a spus unui prieten: „Am învăţat că cine tace e mai puternic”.

Mai târziu, artistul a utilizat această strategie cu un foarte mare succes. Toate interviurile sale sunt

nişte exerciţii de exprimare sibilinică: lucruri vagi, plutind într-un aer de ambiguitate, în jurul cărora ziaristul se învârtea în cerc, încercând să înţeleagă sau să reconstituie „profunzimea” filosofică a unor crâmpeie de fraze ce adesea nu aveau niciun sens. Warhol detesta să vorbească despre arta sa – interpretarea operei o lăsa în seama celorlalţi. Pretindea că deprinsese această tehnică de la un maestru al enigmei, Marcel Duchamp, un alt pictor contemporan, care constatase înaintea lui Warhol că lumea vorbea despre lucrările lui cu atât mai mult cu cât mai puţin vorbea el însuşi. Şi cu cât oamenii vorbeau mai mult

despre tablourile sale, cu atât deveneau ele mai valoroase.

Spunând mai puţin decât ar fi necesar, creezi aparenţa sensurilor adânci şi a puterii. în plus, dacă nu faci risipa de cuvinte, nu rişti nici să dai drumul la prostii ori să laşi să-ţi scape informaţii preţioase, adică periculoase. În 1852 a venit pe tronul Rusiei noul ţar Nicolae I. Aproape imediat după încoronare, a izbucnit o rebeliune de orientare liberală, urmărind modernizarea ţării şi alinierea economiei şi administraţiei civile la standardele europene ale vremii. Rebeliunea, cunoscută în istorie sub numele de „Revolta decembristă", a fost înăbuşită cu brutalitate, iar ţarul l-a condamnat la moarte pe unul dintre

conducătorii ei, Kondrat Rileiev. În ziua execuţiei, Rileiev a fost suit pe platforma spânzurătorii şi i s-a pus ştreangul în jurul gâtului. Trapa de sub picioarele condamnatului s- a deschis, dar funia s-a rupt şi omul s-a prăbuşit la pământ. O asemenea întâmplare era considerată pe atunci un semn al destinului şi o dovadă că vinovatul primise iertarea cerească, drept care, prin tradiţie, era graţiat. Rileiev s-a ridicat de jos, clătinându- se. Plin de noroi, dar convins că fusese salvat, s-a adresat mulţimii: „Vedeţi şi voi că aici, în Rusia, nimic nu se face aşa cum trebuie, nici măcar un ştreang de spânzurătoare!”

S-a trimis în grabă un mesager la Palatul de iarnă, pentru a-l

informa pe ţar că execuţia dăduse greş. Deşi dezamăgit de întorsătura pe care o luaseră lucrurile, Nicolae I s-a aşezat să semneze graţierea, întrebând, în treacăt: „Şi Rileiev a spus ceva despre această minune?” Mesagerul a răspuns: „Sire, a zis că ruşii nu ştiu să facă nici măcar un ştreang”.

„Dacă e aşa, hai să-i dovedim contrariul”, a hotărât ţarul şi a rupt hârtia pe care tocmai o semnase. A doua zi, Rileiev a fost spânzurat din nou. De data aceasta, funia nu s-a mai rupt.

învaţă o lecţie esenţială: o dată rostite, cuvintele nu mai pot fi luate înapoi. Nu le lăsa să-ţi scape de sub control. Fii atent îndeosebi la remarcile sarcastice: satisfacţia de

moment pe care o încerci proferându-le nu merită preţul ce nu vei întârzia să-l plăteşti.

Imagine: Oracolul din Delphi. La întrebările vizitatorilor, preoteasa lui Apollo obişnuia să rostească doar câteva cuvinte enigmatice, care păreau pline de sens şi de însemnătate. Nimeni nu îşi îngăduia să nesocotească vorbele Oracolului. Ele aveau asupra tuturor putere de viaţă şi de moarte.

Ultimul cuvânt: Niciodată să nu începi să-ţi mişti buzele şi dinţii înainte ca supuşii tăi să facă acest lucru. Cu cât păstrez tăcerea un timp mai îndelungat, cu atât mai repede îşi vor mişca alţii buzele şi dinţii lor. Când îşi mişcă buzele şi dinţii, îmi dezvăluie adevăratele

intenţii pe care le au. [...] Dacă monarhul nu se înconjoară de mister, sfetnicii vor găsi calea de a-şi spori puterea din ce în ce mai mult. (Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III- leaî. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Există împrejurări când este înţelept să renunţi la tăcere. Uneori, ea poate genera suspiciune şi nelinişte, mai ales în mintea superiorilor ierarhici. La fel, un comentariu vag şi voit ambiguu riscă să dea naştere la interpretări care nu ţi-ar fi favorabile. Tehnica tăcerii şi a zgârceniei verbale trebuie utilizată cu mare grijă şi numai în situaţiile adecvate. Sunt

cazuri în care este mai inteligent să joci rolul bufonului curţii – glumeţul ce ştie prea bine că este mai deştept ca regele: vorbeşte şi vorbeşte, îi amuză pe toţi şi nimeni nu bănuieşte că ar fi ceva mai mult decât un simplu bufon.

În plus, cuvintele se pot transforma ele însele într-o „perdea de fum" menită să mascheze viclenia pe care o pui la cale. Umple-i cu vorbe urechile ascultătorului tău – îi vei distrage atenţia de la faptele tale şi îl vei ţine sub vraja ta. Astfel, cu cât vorbeşti mai mult, cu atât mai puţină suspiciune vei trezi. Oamenii vorbăreţi nu sunt consideraţi vicleni sau înclinaţi spre a practica manipularea, ci par mai degrabă

neajutoraţi şi sinceri. Această tehnică este reversul celei a tăcerii: vorbind mai mult decât ar fi necesar şi creându-ţi o imagine de vulnerabilitate şi de inferioritate intelectuală, îţi asiguri o mai mare libertate de manevră şi îţi ascunzi mai bine planurile perfide.

LEGEA 5 REPUTAŢIA CONTEAZĂ ENORM – APĂRĂ-TI-O DIN TOATE PUTERILE

[9]

ARGUMENT

Reputaţia este piatra unghiulară a puterii. Numai pe ea se poate întemeia capacitatea de a intimida şi de a obţine victoria; dacă îţi pierzi reputaţia, devii vulnerabil şi vei fi atacat din toate direcţiile. Păstrează-ţi o reputaţie ireproşabilă. Fii mereu vigilent faţă de orice asalt potenţial şi zdrobeşte-l înainte de deveni periculos. între timp, învaţă cum să-ţi distrugi duşmanii adâncind breşele din zidul reputaţiei lor, apoi dă-te la o parte şi lasă opinia publică să-i ducă la spânzurătoare.

RESPECTAREA LEGII (I)

În timpul războiului celor trei regate din China secolului al III- lea d. Hr. (207 – 265), marele Chuko Liang, conducătorul oştilor din regatul Shu, şi-a trimis impresionanta armată într-o tabără destul de îndepărtată, iar el însuşi a rămas într-un orăşel, împreună cu o mână de soldaţi. Pe neaşteptate, santinelele i-au adus vestea alarmantă că se apropia o oştire de peste o sută cincizeci de mii de oameni, comandată de Sima Yi. Cu numai o sută de ostaşi, Liang nu avea nicio şansă de a se apăra. Situaţia lui era disperată. Duşmanii

urmau, în sfârşit, să pună mâna pe renumitul general.

Fără a sta să-şi plângă de milă sau să-şi reproşeze imprudenţa, Liang le-a ordonat soldaţilor să-şi coboare stindardele, să deschidă larg porţile oraşului şi să se ascundă. În ceea ce-l privea, el s-a îmbrăcat într-o rasă de călugăr taoist şi s-a postat în locul cel mai vizibil de pe zidul cetăţii. A aprins tămâie, şi-a acordat lăuta şi a început să cânte. După câteva clipe, a zărit armata inamică apropiindu-se implacabil, ca o maree de oameni. Prefăcându-se că nu o bagă în seamă, generalul continua să cânte, acompaniindu-se la lăută.

Curând, falangele duşmane ajunseseră la porţile oraşului. În

fruntea lor se afla Sima Yi, care l-a recunoscut imediat pe omul aşezat pe zid.

Deşi oştenii săi ardeau de nerăbdare să dea iureş în cetatea lipsită de apărare, Sima Yi ezita. Le-a poruncit să rămână pe loc, iar el a stat, s-a uitat îndelung la generalul Liang, după care a dat ordin de grabnică retragere.

Comentariu

Chuko Liang era cunoscut îndeobşte sub porecla de „Dragonul adormit”. Faptele sale de arme din războiul celor trei regate au devenit legendare. Odată, în tabăra sa a venit un om ce pretindea că este locotenent, că dezertase din armata

duşmană şi că avea informaţii preţioase despre aceasta. Liang şi-a dat seama numaidecât că era vorba de o capcană şi a pus să fie decapitat falsul fugar. Totuşi, în ultima clipă, înainte ca securea să-i despartă omului capul de trunchi, generalul a oprit execuţia şi i-a oferit acestuia viaţa în schimbul promisiunii că va deveni agent dublu. Recunoscător şi înspăimântat de moarte, spionul a primit târgul şi a început să transmită foştilor săi stăpâni informaţii false. Liang a câştigat astfel bătălie după bătălie.

Într-o altă împrejurare, Liang a izbutit să fure un sigiliu militar şi a pecetluit cu el o seamă de documente false, prin care trupele duşmane au fost trimise departe de

poziţiile sale. O dată dispersată armata vrăjmaşă, generalul a cucerit fără efort trei oraşe, asigurându-şi controlul asupra unei întregi fâşii-coridor din regatul inamic. Cu altă ocazie, a reuşit să-şi convingă inamicul că unul dintre cei mai destoinici generali ai săi era un trădător – faptă prin care l-a determinat pe acest valoros ofiţer să dezerteze şi să se alăture armatei sale. Dragonul adormit îşi cultiva cu mare grijă reputaţia – trecea drept omul cel mai inteligent din toată China, în stare să scoată întotdeauna câte un as din mânecă. La fel de imbatabilă ca şi cea mai puternică dintre arme, această reputaţie a sa băga groaza în duşmani.

Sima Yi luptase de zeci de ori împotriva lui Chuko Liang şi îl cunoştea bine. Când s-a trezit în faţa porţilor deschise ale cetăţii şi l- a văzut pe vechiul său adversar pe zid, a încremenit de uimire. Veşmintele de călugăr taoist, cântecul şi tămâia – totul avea aerul unei capcane de natură să intimideze. Sima Yi a crezut că Liang îl provoca şi îl atrăgea în cursă. Aparenţa de vicleşug era atât de flagrantă, încât, pentru un moment, asediatorului i-a trecut prin minte că Dragonul adormit se afla *într-adevăr* singur şi în mare dificultate. Dar faima de meşter în perfidie a lui Liang era prea puternică, iar Sima Yi nu a îndrăznit să-şi asume riscul de a „verifica”

direct cum stăteau lucrurile, iată ce rol joacă reputaţia – ea poate să pună în derută o întreagă armată, ba chiar o poate sili să se retragă, fără a fi nevoie de nicio luptă.

Căci, după cum spune Cicero, chiar cei ce contestă importanţa faimei ţin să-şi pună numele lângă titlul cărţilor în care pledează împotriva ei, sperând să devină celebri prin dispreţuirea celebrităţii Toate celelalte lucruri se pot împărtăşi – suntem în stare la nevoie să le dăruim prietenilor bunurile sau chiar viaţa noastră, dar nu suntem dispuşi mai niciodată să împărţim cu alţii faima dobândită şi să renunţăm la buna noastră reputaţie în favoarea altuia.
Montaigne, 1533 -1592

RESPECTAREA LEGII (II)

În 1841, tânărul P. T. Barnum se străduia să-şi facă un nume ca cel mai de seamă om de spectacol din America şi s-a hotărât să cumpere Muzeul American din Manhattan, ca să-l transforme într-o expoziţie de curiozităţi care să-i asigure celebritatea. Necazul era că nu avea bani. Preţul muzeului fusese stabilit la cincisprezece mii de dolari, însă Barnum a venit cu o contrapropunere tentantă pentru proprietari, chiar dacă banii lichizi aveau să fie înlocuiţi cu o sumedenie de garanţii şi de referinţe. S-a ajuns la o înţelegere verbală, dar, în

ultima clipă, principalul proprietar s-a răzgândit şi atât clădirea, cât şi colecţiile au intrat în posesia directorilor Muzeului Peale. Barnum era în culmea furiei, i-au explicat că afacerile sunt afaceri şi că muzeul fusese vândut celor de la Peale pentru că aceştia aveau o reputaţie solidă, pe câtă vreme Barnum nu se putea lăuda cu niciuna.

Pe loc, tânărul s-a decis să rezolve problema lipsei sale de reputaţie în singurul fel ce îi stătea la îndemână, adică ruinând-o pe aceea a oamenilor care îi fuseseră preferaţi. Prin urmare, a lansat o campanie de scrisori în ziare, numindu-i „directori de bancă de trei surcele” şi acuzându-i că nu aveau nici cea mai vagă idee despre

cum se administrează un muzeu şi cum se organizează divertismentul. A avertizat publicul vizitator să nu cumpere acţiuni Peale, întrucât achiziţionarea unui al doilea muzeu secătuise resursele şi debilitase situaţia financiară a acestei firme. Campania a dat rezultat, cota acţiunilor a scăzut, la fel ca şi aceea a încrederii şi reputaţiei noilor cumpărători, drept care proprietarii Muzeului American s-au răzgândit a doua oară şi, rupând înţelegerea cu Peale, i-au vândut totul lui Barnum.

Celor de la Peale le-au trebuit ani întregi pentru a-şi reconstrui imaginea şi nu i-au iertat niciodată lui Barnum răul făcut. Domnul Peale însuşi a ieşit în „arenă" şi l-a atacat pe prea puţin scrupulosul tânăr,

clădindu-şi o reputaţie chiar în domeniul „divertismentului de înaltă ţinută”, adică promovând programe de valoare ştiinţifică superioare celor ale vulgarului său concurent. Mesmerismul (hipnotismul) reprezenta una dintre atracţiile sale „ştiinţifice” de căpetenie şi, pentru o vreme, el a atras un număr impresionant de vizitatori şi s-a bucurat de succes. În replică, Barnum s-a decis să-şi reediteze atacul la adresa reputaţiei lui Peale.

A organizat o contrademonstraţie de mesmerism, în cursul căreia a apărut el însuşi şi a „hipnotizat-o” pe o tânără, inducându-i starea de „transă”. După ce fata a părut cufundată în această stare, Barnum a încercat să

hipnotizeze şi pe unele persoane din rândul spectatorilor – zadarnic: orice ar fi făcut, nu izbutea şi pace, ba chiar mulţi dintre aceştia începuseră să râdă. Cu un aer frustrat, hipnotizatorul a anunţat că, pentru a demonstra că tânăra se afla într-adevăr în transă, îi va tăia un deget fără ca ea să bage măcar de seamă. Tocmai pe când îşi ascuţea cuţitul, ochii fetei s-au deschis brusc şi „subiectul” a luat-o la fugă de pe scenă, spre deliciul publicului, care înţelesese parodia. Barnum a continuat cu aceste demonstraţii parodice vreme de câteva săptămâni. Curând, nimeni nu a mai luat în serios acest gen de „divertisment intelectual” şi numărul vizitatorilor Muzeului Peale

a scăzut drastic. În alte nu prea multe săptămâni, programul de mesmerism a ieşit de pe afiş. În următorii ani, Barnum şi-a creat reputaţia de cutezanţă şi de profesionalism care l-a caracterizat toată viaţa. Pe de altă parte, Peale nu a mai reuşit niciodată să-şi refacă imaginea publică distrusă.

ANIMALELE LOVITE DE CIUMĂ

O molima cumplită, trimisă pe pământ de sus, din Cerul dornic să-şi reverse mânia asupra lumii păcătoase, pe numele ei adevărat, ciuma, boala cea urâtă care umple de morţi râul Acheron [ce străbate Infernul] căzuse asupra animalelor.

Nu muriseră toate, dar nu era unul care să nu zacă şi care să-şi

mai întreţină abia pâlpâitoarea flăcăruie a speranţei în viaţă. Nu le mai ispitea hrana; lupii şi vulpile nu mai alergau după prada lor lipsită de apărare, iar porumbelul nu se mai însoţea cu porumbiţa, căci dragostea şi bucuria fugiseră departe. Leul a luat cuvântul şi a spus: „Dragi prieteni, nu mă îndoiesc că Cerul are socotelile sale înalte cu această nenorocire ce ne-a lovit pe noi cei nevrednici. Fie ca acela care a păcătuit cel mai rău să cadă jertfă urgiei răzbunătoare, astfel ca noi ceilalţi să ne găsim scăparea, căci din istorie ştim că în ceasul de cumpănă, ni se cer sacrificii. Să ne cercetăm cu toţi conştiinţa, fără ascunzişuri şi fără

cruţare. După câte îmi aduc aminte, ca să-mi astâmpăr lăcomia, am sfâşiat nenumărate oi ce nu îmi făcuseră niciun rău, ba uneori, se ştie că nici de la a mă ospăta cu ciobanii nu m-am dat în lături. Deci, de o fi nevoie, sunt gata să mor. Cu toate acestea, cred ca şi alţii ar face bine să-şi mărturisească păcatele. După dreptate ar fi să ne dăm toată osteneala de a-l găsi pe cel mai vinovat". „Sire, ne eşti un rege prea bun", a început să glăsuiască Vulpea, „aceste scrupule sunt prea din cale afară. Pe legea mea, de când e un păcat să pui pe-un dinte câte-o oaie proastă? O, nu, căci pentru cei asemeni lor, a fi mâncaţi de măria-ta este o cinste. Cât despre

păstori, îşi merită soarta pe care şi ei ne-o hărăzesc nouă". Aşa a vorbit Vulpea şi spusele ei au fost întâmpinate cu aclamaţii linguşitoare, iar nimeni nu a mai îndrăznit să-şi aţintească ochii mustrători asupra păcatelor Tigrului, Ursului şi ale celorlalte fiare de vază. Cu toatele, de orice neam, s-a hotărât că erau adevărate creaturi ale sfinţeniei.

Apoi a glăsuit Măgarul: „îmi amintesc şi eu că mi s-a întâmplat o dată să calc pajiştea din preajma unei mănăstiri, împins de foame, de vederea ierbii grase şi, ca să spun tot adevărul, chiar de lăcomie şi m-am îndopat pe săturate, deşi nu aveam voie să o fac".

Au tăbărât cu toţii pe Măgar, cuprinşi de indignare. Un lup cu ceva învăţătură a venit să dea mărturie că acest dobitoc blestemat trebuie să sufere pedeapsa ca vrednic de dispreţ ce este pentru a fi adus asupră-le nenorocirea. L-au condamnat la spânzurătoare: ce infamie putea fi mai mare decât să paşti o iarbă ce nu-ţi aparţine? Doar moartea era în stare să răscumpere un aşa de îngrozitor păcat, iar vinovatul primea ce meritase.

La curte, vei fi încondeiat în alb sau negru, după cum eşti de neam sau din popor.

După fabulele alese ale lui Jean de la Fontaine, 1621 – 1695

Comentariu

Barnum a recurs la două tactici diferite pentru a-l discredita pe rivalul său. Prima era simplă: consta în a semăna îndoiala în stabilitatea şi solvabilitatea Muzeului Peale, îndoiala este o armă foarte puternică. O dată ce germenii ei încolţesc în mintea oamenilor prin zvonurile răspândite cu abilitate, adversarii tăi se vor afla în faţa unei dileme teribile. Pe de o parte, se pot apăra dezminţind aceste zvonuri şi chiar aducând dovezi din care să reiasă că i-ai calomniat. Totuşi suspiciunea nu va fi înlăturată total. Lumea va continua să se întrebe de ce se agită cu atâta disperare? Oare iese cumva fum dacă nu a fost făcut

vreun foc? Dacă, pe de altă parte, rivalii se hotărăsc să adopte o atitudine arogantă şi să te ignore, necombătute, zvonurile vor creşte în amploare. Puse în circulaţie cu pricepere, ele ajung să devină atât de agasante şi destabilizatoare, încât, apărându-se, victimele comit o mulţime de greşeli. Aceasta constituie arma perfectă a celor care nu pot conta pe capitalul unei reputaţii proprii.

După ce Barnum şi-a clădit o asemenea reputaţie, a recurs la cea de-a doua tactică, mai puţin agresivă: aceea a parodierii demonstraţiilor de hipnotism organizate de Peale. A atacat reputaţia acestuia cu arma ridiculizării. Din nou, succes pe

toată linia. Dacă dispui de o bază solidă de respectabilitate, ridiculizarea adversarului te ajută să-ţi atingi două scopuri în mod simultan: îl pui într-o situaţie jenantă, silindu-l să intre în defensivă şi atragi un plus de atenţie asupra propriei tale persoane, sporindu-ţi astfel reputaţia. Într-o asemenea împrejurare, calomnia şi insulta sunt arme prea dure. Arată urât şi există riscul să-ţi dăuneze în loc de a-ţi ajuta. înţepăturile nu prea severe şi gluma denotă faptul că eşti suficient de conştient de valoarea pe care o ai ca să îţi permiţi să emiţi ironii la adresă rivalilor. Această aparenţă de om căruia îi place să facă haz îţi va da un aer inofensiv,

fără să-i apere pe ei de săgeţile care le compromit reputaţia.

Este mai uşor sa te împaci cu o conştiinţă încărcată decât cu o reputaţie pătată.
Friedrich Nietzsche, 1844 – 1900

CHEILE PUTERII

Nu reuşim să-i cunoaştem în profunzime pe cei din jur; nici măcar pe prietenii noştri cei mai apropiaţi. Caracterul lor ascunde întotdeauna unghere tainice, în care nu putem pătrunde. Imposibilitatea de a ne descifra până la capăt semenii riscă să ne provoace destulă tulburare dacă stăm să ne gândim prea mult la ea. Este limpede că nu avem cum să-i înţelegem şi să-i

judecăm în cunoştinţă de cauză. Ca urmare, preferăm să ignorăm această stare de lucruri şi să ne luăm după aparenţe – haine, gesturi, cuvinte, fapte. Pe planul vieţii sociale, aparenţele rămân singurul reper al „analizei”. Indiferent ce altceva ţi se spune, adevărul este acesta şi numai acesta. Orice pas greşit, orice schimbare bruscă sau neinspirata în această privinţă se poate dovedi catastrofală.

Iată de ce este de o importanţă capitală să-ţi construieşti singur şi să-ţi păstrezi o reputaţie impecabilă.

Această reputaţie te va apăra ca un scut în jocul atât de periculos al aparenţelor, împiedicând privirile indiscrete să ajungă până la tine cel adevărat şi distrăgând atenţia

adversarilor. Astfel, îţi menţii controlul asupra imaginii tale – adică asupra felului cum te judecă lumea – ceea ce constituie o poziţie extrem de puternică. Forţa imaginii seamănă cu un act de magie: dintr-o singură mişcare a baghetei fermecate, ea te face de două ori mai influent sau îi alungă pe toţi din preajma ta. Doar de reputaţia omului depinde dacă aceleaşi fapte ale sale vor fi considerate minunate sau oribile.

în China antică, la curtea suveranului din regatul Wei, trăia şi Mi Tzu-hsia, om reputat pentru desăvârşita sa politeţe şi amabilitate. Ajunsese favoritul regelui. Una dintre legile vechi prevedea că „oricui va merge pe

ascuns cu trăsura regelui i se vor reteza picioarele”, dar atunci când mama lui a căzut bolnavă, Mi Tzu-hsia a folosit trăsura regală ca să se ducă s-o vadă, pretinzând că primise permisiunea suveranului sau. La aflarea veştii despre cele întâmplate, acesta a spus: „O, ce fiu devotat este Mi Tzu-hsia! De dragul mamei sale a uitat că se făcea vinovat de o crimă ce l-ar fi pus în primejdia de a-şi pierde picioarele!”

Într-o altă împrejurare, regele şi favoritul său se plimbau printr- o livadă. Mi Tzu-hsia a început să mănânce o piersică pe care nu putea s-o termine. I-a oferit cealaltă jumătate regelui. Acesta a remarcat: „Iubirea ta pentru mine este atât de mare, încât ai lăsat deoparte propria

ta plăcere de a mânca fructul, ca să-mi dai mie o bucată din el!"

După un timp, însă, ceilalţi curteni, foarte invidioşi, au răspândit zvonul că, de fapt, Mi Tzu-hsia era perfid şi arogant şi au izbutit să-i distrugă reputaţia. Regele însuşi îi interpreta purtarea într-o cu totul altă lumină. „Individul acesta s-a urcat o dată în trăsura mea şi a pretins că eu îi dădusem voie", le-a spus el supuşilor, mânios şi a adăugat: „Altă dată, mi-a oferit o piersică pe jumătate mâncată". Pentru aceleaşi fapte care, mai înainte, când era în graţii, îi atrăseseră laudele regelui, Mi Tzu-hsia avea acum de suferit reproşuri.

Din capul locului, trebuie să te străduieşti să-ţi creezi o reputaţie

solidă pentru o anumită calitate – generozitatea, onestitatea sau abilitatea. Această calitate te va scoate din rândul oamenilor obişnuiţi, iar lumea va începe să vorbească de tine. Pasul următor este să-ţi faci cât mai cunoscută această reputaţie – cu subtilitate, însă: nu porni la ridicarea pereţilor înainte de a termina turnarea fundaţiei. Procedează atent şi vei vedea cum imaginea ta câştigă teren şi se răspândeşte tot mai mult, asemenea unui incendiu.

O reputaţie serioasă îţi dă prestanţă şi te face sa fii considerat mai puternic decât eşti în realitate, fără să ai nevoie de o prea mare cheltuială de energie. În plus, îţi conferă o aureolă care inspiră

respect şi chiar teamă. Pe frontul din nordul Africii, în timpul celui de-al doilea război mondial, un remarcabil strateg german, feldmareşalul Erwin Rommel (la data respectivă, general) ajunsese celebru prin abilitatea manevrelor sale înşelătoare, astfel încât şi-a atras porecla de „Vulpe a deşertului” şi numai la auzul numelui său, duşmanii intrau în panică. Chiar şi după ce armata comandată de el şi-a pierdut din forţă, iar tancurile britanice depăşiseră numeric efectivele de blindate germane în proporţie de cinci la unu, oraşe întregi luau măsuri de evacuare generală la ştirea că Rommel se afla prin apropiere.

Se spune că reputaţia ţi-o ia înainte oriunde mergi. Dacă ea inspiră respect, o mare parte din ceea ce ai de făcut se face de la sine, fără să fie necesar să intervii, fără să fii silit să rosteşti o vorbă.

Prin urmare, succesul prezent depinde de succesele trecute. O mare parte din victoriile „navetei diplomatice" a lui Henry Kissinger s-a bazat pe reputata sa capacitate de a netezi asperităţile punctelor de vedere divergente. Nimănui nu i-ar fi convenit să fie considerat atât de nerezonabil încât să nu se lase convins de acest negociator înnăscut. Orice tratative de pace păreau a căpăta şansa de a deveni un fapt împlinit îndată ce se afla că va lua parte la ele şi Kissinger.

Nu te complica şi clădeşte-ţi reputaţia pe numai o singură calitate din câte ai: una remarcabilă. Această calitate – să spunem, eficienţa sau seducţia – trebuie să devină o carte de vizită care să-ţi anunţe prezenţa şi să-i captiveze pe toţi. O reputaţie de onestitate îţi va permite să te dedai la orice gen de malversaţiuni. Casanova îşi folosea ca armă de seducţie chiar faima de seducător. Femeile care auziseră de forţa irezistibilă a farmecului său deveneau nebune de curiozitate şi doreau să descopere singure motivele celebrităţii acestui cuceritor de inimi.

Poate că reputaţia ta nu mai este imaculată, aşa încât nu eşti în măsură să uzezi de ea. Într-un

asemenea caz, ar fi mai înţelept să te asociezi cu cineva a cărui imagine îţi contracarează lipsurile şi să profiţi de bunul renume al acestei persoane pentru a ţi-l spăla pe al tău şi a mai acumula câteva „puncte". Nu este uşor, de pildă, să te reabilitezi singur după ce lumea te-a etichetat ca necinstit. O poţi face, însă, alăturându-te unui om cunoscut ca întruchipare a onestităţii şi corectitudinii. Când P. T. Barnum a simţit nevoia să-şi amelioreze imaginea de promotor al unor divertismente de factură vulgară, a invitat-o pe celebra cântăreaţă de operă Jenny Lind, din Europa. I-a sponsorizat turneul prin America si strălucirea de înaltă clasă a artistei s-a răsfrânt şi asupra

lui. În mod similar, nou îmbogăţiţilor americani de la sfârşitul secolului al XVIII-lea le-a venit foarte greu să scape de reputaţia de duritate, lipsă de scrupule şi incultură pe care şi-o creaseră. Abia după ce au început să colecţioneze opere de artă şi numele de Morgan şi Frick a putut fi „asociat" cu cele ale lui da Vinci şi Rembrandt, au reuşit să-şi mai atenueze renumele oarecum dubios.

Reputaţia reprezintă o valoare ce trebuie ocrotită cu grijă şi tezaurizată ca o comoară. Este necesar să o aperi de orice atac posibil şi să anticipezi orice tentativă de compromitere a imaginii tale, mai ales dacă te afli în plin efort de a ţi-o stabili temeinic. O dată ce acest proces de consolidare

s-a încheiat şi renumele tău este asigurat, nu te lăsa înfuriat şi nu deveni excesiv de susceptibil la auzul comentariilor calomnioase ale duşmanilor. O atare atitudine demonstrează nesiguranţă, iar tu trebuie să ai încredere în reputaţia ta. Rămâi cu fruntea sus şi nu te zbate disperat, încercând să te aperi. Pe de altă parte, atacarea reputaţiei unui om este o armă puternică, mai ales în situaţia în care poziţia atacatorului este mai slabă decât aceea a „ţintei” sale. Cel vizat are mult mai mult de pierdut decât calomniatorul, a cărui reputaţie este de obicei atât de „subţire” încât nici nu poate fi luată în vizorul ripostei. Şi Barnum a recurs cu mare efect la acest gen de

campanii de compromitere, în tinereţea sa. Totuşi această tactică necesită multă abilitate: trebuie evitată crearea impresiei că acţionezi împins de o meschină dorinţă de răzbunare sau din invidie. Dacă nu distrugi reputaţia duşmanului cu inteligenţă, rişti să ţi-o ruinezi pe a ta.

Celebrul inventator Thomas Edison credea că un circuit trebuie să se bazeze pe curent continuu. După ce savantul sârb Nikola Tesla a demonstrat că se poate crea un circuit electric bazat pe curent alternativ, furia lui Edison nu a mai cunoscut margini. Hotărât să-şi elimine „adversarul”, s-a străduit să convingă pe toată lumea că acest gen de curent este periculos şi că,

susţinând contrariul, Tesla dădea dovadă de iresponsabilitate.

S-a apucat să prindă tot felul de animale din jurul casei şi să le electrocuteze la curent alternativ, iar când aceste isprăvi nu i-au mai fost suficiente, în 1890, a convins autorităţile de la închisoarea statului New York să organizeze prima execuţie prin electrocutare din lume, utilizând curentul alternativ. Numai că experimentele cu animale mici fuseseră una şi execuţia unui om, cu totul altceva: descărcarea electrică nu a avut suficientă forţă şi condamnatul nu a murit, aşa încât electrocutarea a trebuit repetată – a fost una din cele mai crude execuţii din istoria ţării şi un spectacol îngrozitor.

Deşi, până la urmă, numele lui Edison a supravieţuit în epoca respectivă, campania aceasta furibundă a dăunat cu mult mai mult propriei sale imagini decât celei a lui Tesla. A trebuit să se lase păgubaş. Lecţia este simplă: nu merge niciodată exagerat de departe în asemenea atacuri, pentru că vei atrage atenţia oamenilor asupra caracterului tău vindicativ când ar fi preferabil ca ea să se concentreze asupra persoanei a cărei imagine o distrugi. Dacă propria ta reputaţie este solidă, utilizează tactici ceva mai subtile, cum ar fi satira, batjocura şi ridiculizarea – ele îţi vor slăbi adversarul, creându-ţi totodată un aer de pezevenghi simpatic. Leul cel

puternic se joacă amuzat cu şoricelul care i-a ieşit în cale – dacă ar avea o altă reacţie, şi-ar primejdui reputaţia sa de înspăimântător rege al junglei.

Imagine:

O mină plină de diamante şi rubine. O cauţi, sapi, o găseşti şi viitorul îţi este asigurat. Păzeşte-o ca pe ce ai mai scump în viaţă. Se vor ivi tot felul de hoţi, veniţi din toate părţile. Să nu crezi că bogăţia nu se poate pierde. Reînnoieşte-o neîncetat, pentru că, în timp, sclipirea nestematelor păleşte şi se îngroapă, treptat, în uitare.

Ultimul cuvânt:

Aşadar, l-aş sfătui pe curteanul nostru să-şi pună în lumină meritele cu pricepere şi subtilitate, având

grijă ca oriunde se înfăţişează pentru prima oară, bunul renume să i-o ia înainte. [...] Căci faima aceea care se întemeiază pe preţuirea mai multor oameni inspiră o încredere nestrămutată în valoarea ei, care lesne va părea încă şi mai însemnată în cugetele celor astfel pregătiţi să-i dea crezare. (Baldassare Castiglione, 1478 -1529)

CONTRAARGUMENT

Nu există. Reputaţia omului are o importanţă capitală. Această lege nu admite excepţii. Dacă nu-ţi pasă de ce cred alţii despre tine, este posibil să-ţi câştigi o reputaţie de insolenţă şi aroganţă – o imagine valoroasă prin ea însăşi, din care se

pot trage destule foloase (cum a fost cazul lui Oscar Wilde). Cum suntem siliţi să trăim în societate şi depindem de părerile semenilor, nu avem însa nimic de câştigat dacă nu acordăm interes renumelui nostru: în cazul în care neglijăm acest aspect, le permitem altora să decidă şi să se ocupe de el. Fii, deci, stăpân pe destinul tău, dar şi pe reputaţia ta.

LEGEA 6
IESI ÎN EVIDENTĂ CU ORICE PRET

ARGUMENT

Oamenii judecă totul numai după aparenţe – ceea ce nu se vede nici nu există. Nu te lăsa niciodată dizolvat în anonimatul unei gloate, pentru că rişti să te trezeşti îngropat în uitare. Ieşi în evidenţă. Fă-te remarcat cu orice preţ. Atrage asupra ta, ca un magnet, atenţia tuturor, creându-ţi o imagine mai mare, mai luminos colorată şi mai aureolată de mister decât imaginea amorfă şi timidă a masei.

PARTEA I: CREEAZĂ-ŢI O IMAGINE

SENZAŢIONALĂ SI SCANDALOASĂ

Atrage atenţia asupra ta construindu-ţi o imagine imposibil de uitat, chiar controversată. Nu evita aspectele scandaloase. Fă absolut totul ca să pari că ai o personalitate mai puternică decât aceea cu care te-ai născut şi să-i întreci în strălucire pe oamenii din jurul tău. Orice reclamă este o reclamă bună, orice fel de notorietate înseamnă putere. Mai bine calomniat şi contestat decât ignorat.

RESPECTAREA LEGII

P. T. Barnum, faimosul showman american din secolul al XIX- lea, şi-a început cariera ca secretar al proprietarului unui circ, Aaron Turner. în 1836, circul a poposit la Annapolis, în statul Maryland, pentru o serie de spectacole. în dimineaţa primei zile de turneu, Barnum a ieşit să se plimbe prin oraş. Purta un costum negru, nou. Unul după altul, oamenii s-au luat pe urmele lui. Cineva din mulţime a strigat că individul în negru era reverendul Ephraim K. Avery, infamul suspect de crimă pe care justiţia îl declarase nevinovat, dar majoritatea americanilor îl considera un ucigaş. Din ce în ce mai furioasă, gloata a sfâşiat hainele lui Barnum şi era deja pe cale să-l

linşeze. Cu chiu cu vai, a reuşit să-şi convingă agresorii să vină cu el la circ, ca să-i verifice identitatea.

O dată ajunşi acolo, bătrânul Turner a mărturisit că îi făcuse o farsă: el însuşi răspândise zvonul că Barnum era Avery. Gloata s-a împrăştiat, dar tânărului, care fusese la un pas de moarte, nu-i venea deloc să râdă. A vrut să ştie de ce patronul ţinuse să-i joace o asemenea festă. „Dragă domnule Barnum”, a răspuns Turner, „a fost spre binele nostru, al tuturor. Să ştii şi să ţii minte că dacă vrei să-ţi asiguri succesul, nu ai nevoie decât de notorietate.” într- adevăr, oraşul nu mai vorbea despre altceva – gluma trecea din gură în gură, iar seara, la spectacol (şi apoi, în toate

celelalte seri) circul a fost plin până la refuz. Barnum a învăţat o lecţie pe care nu avea să o mai uite niciodată.

Prima sa mare afacere pe cont propriu a fost cea cu Muzeul American din New York, o vastă colecţie de curiozităţi. într-o zi, pe stradă, de Barnum s-a apropiat un cerşetor. în loc să-i dea bani, s-a hotărât să-i dea de lucru. L-a dus cu el la muzeu şi i-a pus în braţe cinci cărămizi. I-a spus să facă, agale, ocolul străzilor din jur, aşezând cărămizile, din loc în loc, pe trotuar, astfel încât să-i rămână mereu câte una. La întoarcere, omul trebuia să înlocuiască aceste cărămizi, pe rând, cu aceea din mână. în tot acest timp, trebuia să-şi păstreze un

aer serios şi să nu răspundă la niciun fel de întrebări ale trecătorilor. Reajuns la muzeu, trebuia să intre, să treacă prin clădire şi să iasă pe uşa din spate, după care să-şi reia aşezatul cărămizilor.

VIESPEA ŞI PRINŢUL

O viespe, Ac Ascuţit pe numele ei, căuta de multă vreme ocazia de a- şi câştiga faima printr-o faptă măreaţă. Astfel, într-o bună zi, ea a pătruns în palatul regelui şi l-a înţepat pe prinţişorul adormit în patul său. Acesta s-a trezit, speriat, şi a început să plângă în gura mare. Regele şi curtenii s- au repezit să vadă ce se întâmplase. Prinţişorul ţipa, însă viespea îl înţepa iar şi iar.

Curtenii au încercat s-o prindă, dar s-au ales cu înţepături. Viespea nu l-a cruţat pe niciunul dintre ei. Au venit acolo slujitorii palatului, iar vestea s-a răspândit pe dată. în faţa intrării, s-au adunat o mulţime de oameni. Toţi îşi lăsaseră deoparte treburile. Oraşul întreg era cuprins de nelinişte. Istovită de atâta efort, viespea s-a oprit şi şi-a spus: „Fără faimă, numele este ca focul fără flacără. Nu există nimic mai minunat decât să atragi atenţia asupra ta, indiferent ce preţ trebuie să plăteşti pentru aceasta”. Apoi şi-a dat sfârşitul.

Fabulă indiană

Când cerşetorul a străbătut prima dată traseul indicat, sute de

oameni i-au urmărit, nedumeriţi, strania îndeletnicire. A patra oară, privitorii au început să se adune ca să comenteze între ei ciudăţenia. Apoi, ori de câte ori omul intra în muzeu, aceşti spectatori se îngrămădeau după el şi cumpărau bilete la intrare, pentru a-l putea urmări în clădire. Mulţi se simţeau atraşi de exponate şi rămâneau să viziteze colecţiile. Până la sfârşitul primei zile, năstruşnicul personaj adusese peste o mie de vizitatori. înainte de a „împlini” o săptămână de „serviciu”, însă, poliţiştii i-au ordonat să termine cu plimbatul cărămizilor, fiindcă trecătorii adunaţi ca la bâlci perturbau circulaţia. Jocul a trebuit să înceteze, dar mii de newyorkezi

intraseră în muzeul lui Barnum şi nu puţini dintre ei au devenit vizitatori fideli.

Celebritatea mea sporeşte chiar şi atunci când sunt înjurat.
Pietro Aretino, 1492 – 1556

Altă dată, Barnum a instalat o orchestră într-un balcon care dădea spre stradă, sub o pancartă uriaşă, pe care scria, pompos: „Muzică gratis, pentru popor.” întregul New York îşi spunea: „Câtă generozitate” şi lumea se îmbulzea să asculte concertele gratuite. Numai că Barnum avea, ca de obicei, socotelile lui: se dăduse peste cap să găsească pe cei mai netalentaţi instrumentişti din oraş. Aproape imediat după ce atacau prima piesă din program, publicul dădea năvală să cumpere bilete, ca să intre în

muzeu, la adăpost de cascada de scârţâieli penibile şi de zgomotul huiduielilor publicului profund dezamăgit.

Una dintre primele „curiozităţi” pe care Barnum le-a dus în turneu de-a lungul şi de-a latul ţării a fost Joice Heth, o femeie care pretindea că are o sută şaizeci şi unu de ani. în reclama făcută cu ostentaţie, se susţinea că bătrâna fusese sclava care, în urmă cu aproape un secol şi jumătate, îl alăptase pe George Washington. După luni întregi de turneu, când numărul spectatorilor începuse să mai scadă, Barnum a trimis presei o anonimă, denunţând şarlatania: „Joice Heth nu este om, ci un automat făcut din oase de balenă,

cauciuc şi nenumărate arcuri”. Cei care până atunci nu avuseseră curiozitatea de a merge să o vadă pe faimoasa doică a preşedintelui Washington, acum nu au mai rezistat tentaţiei, iar cei care deja o văzuseră, au mai plătit o dată ca să verifice cu ochii lor dacă femeia era reală sau fuseseră înşelaţi de un robot, aşa cum se răspândise zvonul.

În 1842, Barnum a cumpărat corpul a ceea ce era, chipurile, o sirenă. Creatura semăna cu o maimuţă cu trup de peşte, iar capul părea o continuare naturală a corpului – îmbinarea era perfectă, o adevărată minune. După unele cercetări, Barnum a descoperit că „sirena” fusese „asamblată”

impecabil, în Japonia, unde şarlatania provocase destulă tulburare.

Aceasta nu l-a împiedicat să publice în toate ziarele anunţuri vestind capturarea creaturii pescuite în Insulele Fiji, la care nu a uitat să alăture gravuri reprezentând sirene. Până în momentul prezentării „exponatului" în muzeul său, Barnum pregătise bine lucrurile: anunţurile lui declanşaseră o veritabilă dezbatere naţională asupra existenţei sau inexistenţei acestor fiinţe mitice. Cu două-trei luni mai înainte, nimeni nu discuta despre sirene şi, dintre câţi ştiau câte ceva despre ele, nimănui nu-i păsa de soarta lor. Acum, nu se mai vorbea de nimic altceva. În plus,

toată lumea părea de acord că ele sunt cât se poate de reale. Bineînţeles, oamenii au dat năvală să vadă „sirena din Fiji" şi să asculte dezbaterile.

Câţiva ani mai târziu, Barnum a făcut înconjurul Europei cu generalul Tom Degeţelul, un pitic de cinci ani, originar din statul Connecticut, pe care acest impresar înnăscut l-a prezentat drept un băiat de unsprezece ani, de origine britanică şi pe care îl învăţase să facă tot felul de giumbuşlucuri extraordinare. Faima lui Barnum atrăgea atenţia generală într-aşa măsură, încât până şi regina Victoria, personificarea sobrietăţii, curioasă să-l vadă pe talentatul pitic, a cerut să i se organizeze o

reprezentaţie particulară la palatul Buckingham. Poate că presa engleză îl ridiculiza pe Barnum, dar acesta a ştiut s-o distreze şi să-i câştige aprecierea şi stima.

ARTISTUL DE CURTE

Orice operă de artă oferită în dar unui principe devenea, prin însuşi acest fapt, un lucru deosebit. Uneori artistul căuta să atragă asupra lui atenţia curţii şi prin comportamentul său. După opinia lui Vasari, Sodoma era „binecunoscut atât pentru felul său excentric de a fi, cât şi datorită faimei de pictor bun” pe care şi-o câştigase. Cum papei Leon al X-lea „îi plăcea să se înconjoare de asemenea indivizi ciudaţi şi

zănatici", l-a înnobilat, ceea ce l-a făcut pe artist să-şi iasă şi mai tare din minţi. Lui Van Mander i se părea straniu că experimentele de pictură cu gura şi cu piciorul ale lui Cornelis Ketel erau achiziţionate de numeroase personalităţi marcante „din pricina ciudăţeniei lor", deşi, în fond, Ketel mergea pe urmele experimentelor similare realizate înaintea lui de Tiţian, Ugo da Carpi şi Palma Giovane, care, după spusele lui Boschini, pictau cu degetele „întrucât doreau să imite gestul zămislitor al Creatorului Suprem". Van Mander povesteşte că Grossaert a atras atenţia împăratului Carol Quintul prin veşmintele fanteziste, confecţionate

din hârtie, pe care le purta. Astfel, el a adoptat tactica utilizată cândva de către Dinocrate, care pentru a-şi deschide drum până la Alexandru cel Mare, se spune că şi- a făcut apariţia în sala unde monarhul împărţea dreptatea, deghizat – adică dezbrăcat – în chip de Hercule. Artistul de la curte, Martin Warnke, 1993

Comentariu

Barnum a înţeles mecanismul psihologic fundamental al captării atenţiei oamenilor: o dată ce ochii mulţimii se opresc asupra ta, capeţi, brusc, o legitimitate specială. A trezi interes însemna a aduna lumea.

„Mulţimea are buzunare”, scria el. În plus, când sunt atât de mulţi la un loc, semenii noştri manifestă tendinţa de a acţiona sau reacţiona la unison. Dacă se găseşte un trecător care să se oprească pentru a se uita la cerşetorul absorbit de ocupaţia sa ciudată de a înşira cărămizi pe trotuar, nu încape îndoială că lângă acel trecător se vor mai opri şi alţii, atraşi unii către ceilalţi asemenea ghemotoacelor de scamă şi praf de prin colţurile nemăturate. Apoi, cu ajutorul unui mic „brânci”, aceşti trecători pot fi împinşi, încetişor, către muzeu sau către orice alt spectacol pe care li—1 oferi. Cum aduni lumea? Făcând ceva neobişnuit, ceva excentric – trezeşte curiozitatea şi vei vedea că

mulţimea se va simţi atrasă ca de un magnet. Oamenii se apropie ca să vadă de aproape tot ceea ce este ieşit din comun sau inexplicabil, iar o dată ce le-ai captat atenţia, n-o mai lăsa să-ţi scape: ori de câte ori ea se va îndrepta spre altcineva, va fi în detrimentul tău. Barnum nu se dădea în lături de la niciun artificiu şi nu îşi făcea niciun fel de scrupule în urmărirea acestui scop, de importanţa căruia era perfect conştient: menţinerea în centrul atenţiei generale.

Prin urmare, atunci când te afli la începutul ascensiunii către putere, nu precupeţi niciun efort în vederea captării atenţiei oamenilor. Un aspect esenţial este că motivul şi calitatea acestei atenţii nu au

absolut nicio însemnătate. În cazul lui Barnum, trebuie spus că oricât de dure erau comentariile criticilor, oricât de violente atacurile vizând propria sa persoană şi şarlataniile pe care le punea la cale, el nu se plângea niciodată. Dacă un cronicar semna un articol deosebit de ostil, Barnum avea grijă să-l invite după aceea la o premieră şi să-i ofere cele mai bune locuri. Dar Barnum mai avea şi obiceiul de a trimite presei anonime prin care lansa atacuri la adresa propriilor lui spectacole, numai şi numai ca să-şi menţină numele în atenţia publicului. Din punctul său de vedere, această atenţie permanent întreţinută, fie ea pozitivă sau negativă, reprezenta condiţia de bază a succesului.

Pentru cineva însetat de faimă, glorie şi, desigur, putere, cel mai rău lucru din lume este să fie ignorat.

Dacă ia parte la vreun spectacol public, aşa cum ar fi turnirul, curteanul va trebui să aibă grijă ca harnaşamentul calului său să fie frumos şi ca el însuşi să poarte veşminte potrivite, elegant şi rafinat împodobite astfel ca să atragă privirile celor de faţă, aşa cum fierul nu poate să nu fie atras de magnet.

Baldassare Castiglione, 1478 – 1529

CHEILE PUTERII

Capacitatea de a ieşi în evidenţă, de a arde cu o flacără mai strălucitoare decât aceea a oamenilor din jur, nu este una cu care te naşti, ci pe care o dobândeşti, învăţând: înveţi să te plasezi în centrul atenţiei, atrăgându-ţi-o „aşa cum fierul nu poate să nu fie atras de magnet”. Când faci primii paşi în carieră, trebuie să te străduieşti ca în mintea oamenilor, numele tău şi reputaţia ta să fie asociate cu o calitate sau o imagine specifică, în stare să te individualizeze, scoţându-te din anonimatul amorf al mulţimii. Această imagine individualizantă poate fi un stil vestimentar sau o anumită particularitate a personalităţii tale pe care oamenii

se amuză s-o remarce şi s-o reţină. O dată ce ţi-ai creat o asemenea imagine, înseamnă că exişti şi, sus, pe cer, îşi face loc şi steaua ta.

Multă lume se înşală crezând că este mai indicat ca această particularitate definitorie să nu stârnească controverse şi că a fi o persoană contestată este un lucru mai degrabă negativ. Nimic mai neadevărat. Dacă vrei să nu rămâi o simplă flăcăruie efemeră, dacă ţii să nu îţi vezi faima eclipsată de a altcuiva, deprinde-te să nu faci mofturi atunci când vine vorba despre captarea atenţiei generale – orice fel de publicitate are, până la urmă, efecte favorabile. Se ştie că Barnum întâmpina cu bucurie atacurile şi nu simţea deloc nevoia

de a se apăra împotriva lor, ba chiar îşi cultiva imaginea de şarlatan.

Curtea lui Ludovic al XlV-lea era frecventată de numeroşi scriitori, pictori şi muzicieni talentaţi, de mari frumuseţi ale vremii ca şi de mulţi bărbaţi şi femei reputaţi pentru virtutea lor fără pată, dar despre niciunul dintre toţi aceştia nu se vorbea atât cât se vorbea despre originalul duce de Lauzun. Ducele era mic de statură, aproape un pitic şi de o insolenţă greu de închipuit – nu s-a sfiit să- şi ia ca amantă pe amanta regelui şi să insulte pe faţă nu numai întreaga curte, ci şi pe suveranul ţării. Cu toate acestea, regele era atât de fermecat de excentricităţile ducelui, încât nu suporta să nu îl aibă în

preajma sa. De ce? Simplu: ciudăţenia purtării sale atrăgea atenţia tuturor. O dată captată atenţia, oamenii cădeau ca sub efectul unei fascinaţii şi simţeau nevoia prezenţei „fascinatorului”, dependenţi ca de un drog.

Lumea se dă în vânt după „excepţii”, fenomene şi curiozităţi – după orice iese din tiparele mediocrităţii. Aşadar, nu te teme niciodată de calităţile (sau defectele) care te singularizează, concentrând asupra ta atenţia celorlalţi. Nu ocoli niciuna din situaţiile care te-ar face să treci drept un personaj controversat sau chiar scandalos. Este de o mie de ori mai bine să fii contestat şi calomniat decât ignorat. Această lege se aplică

în toate profesiile – toţi profesioniştii trebuie să fie şi puţin cabotini.

Şi renumitul fizician Thomas Edison ştia că pentru a colecta fonduri, era nevoie ca lumea să-şi păstreze interesul faţă de lucrările sale. Modul de a le prezenta publicului devenea aproape la fel de important ca şi invenţiile înseşi: punea la punct experimente uluitoare şi, prin intermediul lor, îşi demonstra teoriile şi descoperirile legate de electricitate sau ţinea prelegeri despre invenţiile viitorului care, la vremea aceea, păreau de domeniul fantasticului – roboti, maşinării capabile să „fotografieze” gândul – şi, în realitate, nu îl interesau deloc, dar, schiţându-le,

se menţinea în atenţia generală. Edison ar fi făcut absolut orice ca să arate că îi era superior rivalului său, Nikola Tesla. De fapt, Tesla era mai dotat şi mai creativ decât zgomotosul Edison, însă nu devenise atât de cunoscut ca acesta. În anul 1915, s-a zvonit că premiul Nobel pentru fizică urma să le fie atribuit amândurora. Comitetul de decernare s- a hotărât în final pentru doi oameni de ştiinţă britanici. Abia mult mai târziu a ieşit la iveală că organizatorii luaseră într-adevăr contact cu Edison şi că acesta i-a refuzat – nu dorea să împartă onoarea premiului cu rivalul său. În perioada respectivă, renumele americanului era mai mare, drept care el a preferat să

renunţe, ca să nu îi acorde lui Tesla ocazia de a-şi spori faima prin simpla alăturare a numelor lor, citate împreună.

Dacă te afli într-o situaţie modestă şi nu ai şansa de a ieşi în evidenţă, o tactică bună o constituie aceea de a ataca persoana cea mai cunoscută şi mai puternică pe care îţi poţi permite s-o ataci. Când, pe la începutul secolului al XVI-lea, ca tânăr slujitor anonim, Pietro Aretino a vrut să atragă atenţia asupra sa şi să arate ca era şi poet, şi-a luat inima în dinţi şi a publicat o serie de poeme satirice ridiculizând pe papă şi afecţiunea acestuia pentru animalul său favorit, un elefant. Peste noapte, din anonim, Aretino a devenit un personaj al cărui nume

era pe buzele tuturor. Procedează la fel, atacă şi calomniază pe un puternic al zilei şi vei constata că obţii acelaşi efect, dar nu uita să uzezi cu măsură de asemenea procedee, mai ales o dată ce îţi cucereşti notorietatea, fiindcă oamenii pot să vadă limpede prin manevrele tale.

După ce ajungi sub reflectoarele atenţiei generale, trebuie să ai grijă să nu reintri în conul de umbră şi să nu cazi în uitare: este necesar să-ţi diversifici metodele de a ieşi în evidenţă. În caz contrar, publicul se plictiseşte, se obişnuieşte cu tine şi, cu nestatornicia sa caracteristică, îşi va îndrepta atenţia spre o altă „stea". Acest joc presupune o vigilenţă

permanentă şi nu puţină inventivitate. Pablo Picasso nu le-a permis niciodată contemporanilor săi să-l uite – dacă, la un moment dat, numele lui devenea prea strâns legat de un stil specific, răsturna totul şi îşi şoca admiratorii pictând câte o nouă serie de lucrări profund diferite, într-o manieră surprinzătoare, convins fiind că era preferabil să creeze tablouri care, eventual, ar fi fost etichetate drept „urâte” sau „lipsite de armonie”, decât să devină un artist ce se autopastişează, adică cineva cu care lumea se obişnuieşte. Trebuie să înţelegi că oamenii au tendinţa de a se simţi superiori acelor persoane ale căror acţiuni le pot anticipa. Dacă pui lucrurile la punct şi arăţi

tuturor că tu şi numai tu conduci jocul, modificându-l în chip neaşteptat, le vei câştiga respectul şi te vei menţine în atenţia generală.

Imagine:

Reflectorul de scenă. Sub lumina lui, prezenţa actorului devine mai intensă. Toţi ochii sunt concentraţi asupra lui. Sub această rază de lumină, nu este loc decât pentru un singur om. Fă tot ce poţi ca să fii tu acela. Gesturile tale să fie atât de ample, de amuzante sau de scandaloase, încât reflectorul să nu te mai părăsească, lăsându-i în umbră pe ceilalţi actori.

Ultimul cuvânt:

Fii bătător la ochi şi vei fi remarcat. [...] Ceea ce nu este observat nici nu există. [...] Lumina

a fost aceea din care a izvorât întreaga strălucire a creaţiei. Ea umple golurile, acoperă imperfecţiunile şi dă tuturor lucrurilor o nouă viaţă, mai ales atunci când cele pe care se aşază raza ei sunt cu adevărat pline de o valoare intrinsecă. (Baltasar Graciân, 1601 – 1658)

PARTEA A II-A: ÎNVĂLUIE-TE ÎN MISTER

într-o lume pe zi ce trece mai sufocată de banal şi lamentabil eşuată în familiar, ceea ce pare enigmatic atrage imediat atenţia. Nu da niciodată detalii prea clare în

legătură cu acţiunile şi proiectele tale. Nu arata cărţile pe care le ai în mână. Ia-ţi un aer misterios şi prezenţa ta va deveni mai pregnantă. Misterul se nutreşte din sine însuşi şi creează un efect de suspans: toată lumea va urmări cu răsuflarea tăiată, ca să vadă ce vei face mai departe. Utilizează, deci, misterul, ca să captivezi, să seduci şi chiar să inspiri teamă.

RESPECTAREA LEGII

Prin 1905, Parisul începuse să vuiască de zvonurile despre o tânără orientală, care apărea în mici spectacole organizate într-o reşedinţă particulară, unde dansa

acoperită de văluri, lăsându-le apoi să cadă, treptat. Un gazetar care asistase la una dintre aceste reprezentaţii scria: „o femeie din Orientul îndepărtat a venit în Europa, învăluită în parfumuri şi împodobită cu bijuterii, ca să aducă ceva din bogăţia culorilor şi vieţii orientale în atmosfera îmbâcsită a oraşelor europene”. Curând, toată lumea avea să afle şi numele dansatoarei: Mata Hari.

Puţin după începutul anului, grupuri selecte îşi luaseră obiceiul de a se aduna într-un salon plin de statui şi de tot felul de relicve indiene. O orchestră cânta muzică inspirată din melodica hindu şi javaneză. După ce îşi lăsa publicul să aştepte şi să-şi pună întrebări,

Mata Hari apărea brusc într-un costum uimitor: o bustieră albă de bumbac, acoperită cu bijuterii indiene; în jurul taliei purta cingători cu pietre preţioase, care susţineau un sarong făcut să acopere şi să descopere, rând pe rând, trupul dansatoarei, ale cărei braţe erau împodobite cu brăţări până sus, către umeri. Apoi, Mata Hari începea să danseze într-un stil nemaivăzut în Franţa – tot corpul ei se unduia, ca şi cum tânăra femeie s-ar fi aflat în transă. Spectatorilor vrăjiţi şi devoraţi de curiozitate le spunea că dansurile ei povesteau frânturi din mitologia indiană şi din folclorul epic javanez. Curând, personalităţile elitei pariziene, ca şi ambasadorii reprezentând ţări

îndepărtate se băteau pe invitaţiile în faimosul salon unde se producea noua stea. Circula zvonul că executa şi anumite dansuri sacre, complet goală.

Lumea era dornică să ştie cât mai multe lucruri despre Mata Hari. Ea declarase jurnaliştilor că se născuse în Olanda, dar crescuse în insula Java. Vorbise şi despre o perioadă petrecută în India, unde învăţase dansurile de cult hinduse. Îi plăcea să povestească despre indience care, după spusele ei, „se pricepeau să tragă cu arma, să călărească, să rezolve probleme de trigonometrie şi să susţină discuţii filosofice”. În vara anului 1905, la abia câteva luni de la debutul ei parizian, puţini o văzuseră pe Mata

Hari dansând, dar numele ei se afla pe buzele tuturor.

Pe măsură ce dansatoarea dădea alte şi alte interviuri, se schimbau şi multe dintre amănuntele biografice relatate: ba că, de fapt, crescuse în India, ba că bunica ei fusese fiica unei prinţese javaneze sau că trăise în Sumatra, unde „călărise cu arma în mână şi riscându-şi viaţa”. Nimeni nu ştia nimic precis în legătură cu ea, iar ziariştilor puţin le păsa de inconsecvenţele şi inadvertenţele din diversele variante ce li se serviseră. Continuau s-o compare cu o zeiţă indiană ori cu o creatură ieşită din paginile lui Baudelaire – fiecare după cum îi dicta imaginaţia, după cum şi ce voia să vadă în

această femeie misterioasă, venită din Orient.

În august 1905, Mata Hari a susţinut prima reprezentaţie publică. La premieră, mulţimea înnebunită de curiozitate şi de dorinţa de a o admira pe viu, a provocat o adevărată dezordine. Dansatoarea devenise deja o vedetă adulată – un idol. Apăruseră şi destule imitatoare. Un cronicar nota că „Mata Hari personifică toată poezia Indiei, mistică, voluptoasă şi farmecul irezistibil.” Un altul scria, la rândul lui: „Dacă în India există asemenea comori nebănuite, toţi bărbaţii din Franţa vor emigra pe ţărmurile Gangelui”.

În scurt timp, celebritatea lui Mata Hari şi a dansurilor ei sacre a

depăşit limitele cercurilor de elită ale Parisului. Dansatoarea a fost invitată la Berlin, Viena, Milano. După alţi doi ani, colindase deja întreaga Europă, frecventase societatea cea mai aleasă şi câştigase suficienţi bani ca să-şi asigure o independenţă financiară la care puţine femei din vremea aceea îndrăzneau să viseze. Apoi, aproape de sfârşitul celui de-al doilea război mondial, a fost arestată în aceeaşi Franţă care o adulase, a fost judecată şi apoi executată ca spioană în slujba nemţilor. Abia în timpul procesului a ieşit la lumină adevărul despre Mata Hari: nu era nici din Java ori India şi nici nu crescuse în Orient. Nu avea niciun strop de sânge oriental. Numele ei

adevărat era Margaretha Zelle şi provenea din Friesland, o placidă regiune din nordul Olandei.

Comentariu

Când a sosit la Paris în 1904, Margaretha Zelle avea în buzunar o jumătate de franc – 50 de centime. Era şi ea una dintre miile de fete frumoase şi tinere atrase, an de an, de magia capitalei, în care îşi găseau de lucru ca modele ale unor pictori, ca dansatoare de cabaret sau artiste de vodevil la Folies Bergères. După alţi câţiva ani, în locul lor veneau alte fete, mai tinere, iar ele ajungeau, în marea lor majoritate, să se prostitueze pe străzile oraşului care le atrăsese în

mrejele lui – sau reuşeau să se salveze întorcându-se în târgul lor de provincie, ceva mai puţin tinere, dar cuminţite.

Margaretha Zelle era însă plină de ambiţie şi ţintea sus. Nu avea niciun fel de experienţă ca dansatoare şi nu urcase în viaţa ei pe o scenă, dar în copilărie călătorise împreună cu familia şi văzuse dansatoarele din Java şi Sumatra. Şi-a dat seama limpede că în spectacolul pe care îl avea de oferit, nu dansul în sine conta, după cum nu contau nici chiar corpul sau chipul dansatoarei: singurul lucru important era capacitatea ei de a se înconjura de mister. Acest mister nu consta numai în mişcările cu semnificaţii tainice ale dansului, în

costumaţie sau în diversele variante biografice servite ziariştilor, nesfârşit şir de minciuni contradictorii, ci într-o anumită atmosferă creată în jurul a tot ceea ce făcea ea. Nu exista nici măcar 0 singură certitudine în legătură cu Mata Hari. Ea însăşi părea mereu alta, uimindu-şi fără încetare publicul prin costumele noi, dansurile noi, poveştile noi. Acest aer de mister păstra lumea într-o permanentă stare de curiozitate şi de aşteptare nesatisfăcută. Oamenii doreau să ştie mai multe despre noua stea şi se întrebau ce surpriză le mai rezerva. Mata Hari nu era mai frumoasă decât fetele care veneau la Paris în căutarea celebrităţii şi nu avea un talent

deosebit nici în materie de artă a dansului. Ceea ce o făcea unică, adică ceea ce concentra asupra ei atenţia neobosită a tuturor, aducându-i celebritate şi bogăţie, era tocmai misterul pe care ştia să-1 cultive. Oamenii nu se pot sustrage atracţiei misterului. Cum el se pretează la mereu alte interpretări, nimeni nu se mai satură de plăcerea de a le explora. Lucrurile misterioase rămân neînţelese, iar cine rămâne insondabil şi insesizabil devine cu atât mai puternic. Ceea ce se înţelege se consumă şi se elimină; ceea ce nu este înţeles creează putere.

CHEILE PUTERII

Istoria omenirii este plină de mistere înfricoşătoare şi de nepătruns: molime, dezastre, despoţi capricioşi şi, mai ales, cel mai mare mister dintre toate, moartea. Ceea ce nu ne explicăm recreăm în imaginaţie. Aşa au apărut miturile şi lumea lor populată de personaje fantastice. De-a lungul secolelor, însa, prin ştiinţă şi raţiune, omul a risipit întunericul. Misterul şi spaimele au fost înlocuite de cunoaştere şi de siguranţa lucrurilor familiare şi liniştitoare. Cu toate acestea, un preţ a trebuit plătit: într-o lume din ce în ce mai banală, din care am izgonit misterul şi miticul, simţim o tainică nevoie de a crea enigme şi de a căuta fiinţe, idei şi împrejurări

ce nu se lasă înţelese şi consumate atât de lesne.

În aceasta şi constă puterea misterului – el oferă multiple paliere de interpretare care ne stimulează imaginaţia, creându-ne impresia existenţei a ceva ascuns şi minunat. Trăim înconjuraţi de lucruri atât de desacralizate, semenii noştri sunt atât de previzibili, încât tot ceea ce are un aer misterios ne va atrage irezistibil atenţia şi interesul.

Nu trebuie crezut că aerul de mister constituie un atribut exclusiv al oamenilor mari şi personalităţilor copleşitoare. Acel mister ţesut în gesturile de fiecare zi este încă şi mai subtil, are o forţă de fascinaţie încă şi mai profundă. Să nu uităm că, în marea lor majoritate, oamenii

sunt fiinţe alcătuite din prim-planuri. În ei se poate citi ca într-o carte deschisă, mai ales că nu-şi dau nicio osteneală să-şi controleze vorbele şi imaginea. Rareori oferă vreo surpriză. Prin simplul fapt de a te arăta reţinut, de a rămâne tăcut, de a rosti, din când în când, fraze ambigue, voit contradictorii sau inconsecvente, printr-un comportament straniu şi subtil, vei crea această foarte seducătoare şi necesară aură de mister. Cei din jur o vor amplifica prin neîncetatele lor tentative de a te descifra.

Atât artiştii, cât şi escrocii înţeleg legătura vitală dintre mister şi atracţia pe care el o inspiră. Contele Victor Lustig, escrocul aristocrat, a dus această tehnică

până la perfecţiune. Făcea întotdeauna lucruri neobişnuite sau care păreau fără sens. Apărea la cele mai bune hoteluri într-o limuzină cu şofer japonez – nimeni nu mai văzuse vreodată un şofer japonez, deci efectul de straniu şi de exotic era asigurat. Purta costume dintre cele mai scumpe, dar mereu cu ceva neobişnuit şi, din punctul de vedere al stricteţii convenţiilor, oarecum nepotrivit: o medalie, o floare, o brasardă. Nu i se reproşa lipsa de gust – era admirat pentru originalitate. La hotel primea tot timpul telegrame, pe care i le aducea şoferul japonez. Le rupea cu o nonşalanţă totală. (În realitate, era vorba despre nişte telegrame false sau, mai bine zis, de foi albe.)

Obişnuia să se aşeze în sala de mese, cu o carte de dimensiuni impresionante în mână, surâzând în dreapta şi în stânga, dar păstrându-şi un aer distant. Bineînţeles, după câteva zile, întreg hotelul zbârnâia de curiozitate
şi de interes pentru acest om ieşit din comun.

Toată această atenţie îi permitea lui Lustig să profite de pe urma fraierilor care aproape că îl implorau să le accepte încrederea şi compania. Cine nu voia să fie văzut alături de misteriosul aristocrat?

Faţada enigmatică îi împiedica să bage de seamă că sunt escrocaţi. Cu un asemenea aer misterios, până şi mediocrii par inteligenţi şi profunzi. O femeie întru nimic

excepţională prin frumuseţe sau intelect, Mata Hari devenise o adevărată zeiţă, iar dansul ei fusese apreciat ca aureolat de o inspiraţie divină. Aerul enigmatic cu care se înconjoară un artist îi plasează imediat pe el şi opera sa, în centrul atenţiei şi curiozităţii tuturor, truc infailibil, după cum a demonstrat cu mare efect Marcel Duchamp. Nu ai mare lucru de făcut: nu vorbi prea mult despre ceea ce întreprinzi, stimulează imaginaţia oamenilor şi derutează-i prin comentarii contradictorii şi apoi stai deoparte şi lasă-i pe ceilalţi să-şi bată capul să te înţeleagă.

Persoanele care ştiu să-şi ia un aer misterios îi pun pe semenii lor într-o situaţie de inferioritate: aceea

de a încerca să le descifreze. Dacă doresc (şi exact atât cât doresc), pot să inspire teama aceea izvorâtă din fiorul ancestral al fiinţei umane aflate în faţa necunoscutului şi a incertitudinii. Toţi liderii politici sunt conştienţi de acest efect intimidant. De pildă, Mao Tse-tung cultivă cu abilitate caracterul enigmatic al imaginii sale – nu îşi punea problema inconsecvenţelor sau contradicţiilor, ba chiar le exploata ca să demonstreze că el şi numai el avea ultimul cuvânt în toate. Nimeni, nici măcar soţia lui, nu a reuşit vreodată să afirme că l-ar fi înţeles până la capăt. Iată de ce Mao a părut mereu mai mare decât era cu adevărat. „Statura” sa a devenit monumentală întrucât a fost

aşezată pe piedestalul atenţiei neslăbite a tuturor, pentru că nu exista chinez care să nu se întrebe ce va face Mao, ce va spune Mao, cu ce îi va mai surprinde el.

Dacă statutul tău nu îţi îngăduie să te învălui în mister, învaţă cel puţin să renunţi la ostentaţie. Din când în când, acţionează într- un mod care nu corespunde cu ceea ce oamenii se aşteaptă să te vadă făcând. Astfel îi vei pune în defensivă, îi vei uimi şi vei atrage asupra ta acel gen de atenţie care înseamnă putere. Mânuită cu inteligenţă, tactica aceasta poate inspira insecuritate şi teamă în rândul duşmanilor.

în timpul celui de-al doilea război punic (219 – 202 î. Hr.),

marele general cartaginez Hannibal semăna teroarea în calea sa, mărşăluind asupra Romei. Hannibal era cunoscut pentru strategia inteligentă, ca şi pentru duplicitatea manevrelor sale.

Deşi inferioară numeric, armata cartagineză nu se lăsa înfrântă de romani. Dimpotrivă, era mereu cu un pas înaintea acestora. Odată, însă, cercetaşii din avangarda cartaginezilor au comis o eroare teribilă, îndreptând grosul trupei către o regiune mlăştinoasă, cu ariergarda spre mare. Armata romană a ocupat şi blocat trecătorile din munţi, tăindu-le retragerea. Comandantul romanilor, generalul Fabius era în al nouălea cer – în sfârşit, Hannibal fusese

prins în capcană. Postându-şi cele mai destoinice grupe de strajă în punctele de trecere, romanul şi-a făcut planul de a nimici oastea cartagineză. Dar când, în puterea nopţii, santinelele şi-au aruncat ochii spre locul unde se afla inamicul, nu mică le-a fost mirarea: spre munţi şerpuia o uriaşă procesiune cu torţe. Dacă aceea era armata cartagineză, însemna că ea se înmiise.

Străjerii s-au sfătuit între ei, cuprinşi de febrilitate şi neputându-se pune de acord în niciun chip. Ce se întâmplase? Primise oare Hannibal întăriri de pe mare? Avusese dintru început o parte din trupe ascunse prin apropiere şi

făcuse joncţiunea cu ele? Erau cumva, niscaiva duhuri?

Pe când stăteau înlemniţi şi se uitau, peste tot în munţi au izbucnit focuri şi dinspre câmpia de dedesubt a prins să urce un vuiet cumplit, ca ieşit din pâlniile a milioane de trâmbiţe. Trebuie să fie demoni, şi-au zis străjerii înspăimântaţi. Ei, oştenii cei mai viteji şi mai mintoşi ai lui Fabius, şi-au părăsit postul şi au dat bir cu fugiţii, cuprinşi de panică.

Până să se crape de ziuă, armata cartagineză rupsese încercuirea şi scăpase din capcană. Cum a procedat Hannibal? I-a chemat în ajutor pe demonii din infern? Nici vorbă: a pus să se lege crengi de coamele cirezilor de boi

aduşi ca animale de povară, apoi să se dea foc acestor crengi. De departe, în întunericul nopţii, mănunchiurile de ramuri semănau cu nişte torţe şi se părea că cei care le purtau alcătuiau o oaste numeroasă, pe cale să urce muntele. Când ramurile şi, o dată cu ele, coamele vitelor au ars până la capăt, înnebunite de spaimă, animalele au început să alerge în dezordine, care încotro, umplând, cu răgetele lor văzduhul şi răspândind focul pe costişele împădurite. Elementul cel mai important al planului conceput de Hannibal nu l-au constituit torţele, focul sau zgomotul, ci crearea unei diversiuni menite să mobilizeze atenţia ostaşilor care păzeau

trecătorile şi, treptat, să-i înspăimânte. De acolo de sus, unde se aflau ei, nu aveau cum să îşi explice ceea ce vedeau. Dacă ar fi înţeles ce se întâmpla, nu şi-ar mai fi părăsit posturile de strajă.

Atunci când te afli în capcană încolţit, cu spatele la zid, fără vreo şansă de scăpare, încearcă o experienţă simplă: fa ceva care să nu poată fi explicat. Hotărăşte-te asupra unei acţiuni simple, dar tradu-o în fapt într-aşa un fel încât să îţi descumpăneşti adversarul, dând loc la cât mai multe interpretări şi făcând imposibilă descifrarea intenţiilor tale adevărate. Nu te mulţumi să fii imprevizibil (deşi această tactică dă şi ea rezultate excelente – vezi

Legea 17) – asemenea lui Hannibal, creează o diversiune imposibil de înţeles. Vei părea pur şi simplu nebun, nimeni nu va pricepe nimic, nu se va putea găsi nicio explicaţie logică a reacţiei tale. Dacă procedezi corect, vei reuşi să inspiri aceeaşi spaimă care altădată a îngheţat sângele din vinele santinelelor lui Fabius şi le-a împins să- şi abandoneze poziţiile. Nu ai decât să o numeşti „tactica falsei nebunii a lui Hamlet”, pentru că prinţul Danemarcei din piesa shakespeariană a făcut uz de ea cu mare succes, înfricoşându-l pe tatăl său vitreg, Claudius, prin purtarea sa ciudată şi inexplicabilă. Misterul amplifică dimensiunile, modifică

toate contururile şi puterea ta pare şi mai înspăimântătoare.

Imagine: Dansul Vălurilor – vălurile îmbracă trupul dansatoarei. Ceea ce lasă să se vadă excită. Ceea ce ascund stimulează imaginaţia. Aceasta este însăşi, esenţa misterului.

Ultimul cuvânt: Dacă nu îţi precizezi poziţia pe dată, stârneşti nerăbdarea aşteptării. [...] Amestecă un dram de mister în tot ceea ce faci, căci misterul însuşi trezeşte veneraţie. Iar dacă explici, nu fi prea explicit. [...] În acest fel, imiţi Divinitatea întrucât oamenii se minunează şi nu te scapă din ochi. (Baltasar Grácián, 1601 – 1658).

CONTRAARGUMENT

Când eşti la primii paşi din drumul tău către culmea visată, trebuie să atragi atenţia asupra ta, cu orice preţ, dar o dată ajuns mai sus, este necesar să fii flexibil şi capabil să te adaptezi. Nu plictisi oamenii utilizând mereu aceeaşi tactică. Puţin mister face minuni pentru cei care au nevoie să pară mai puternici şi să se facă remarcaţi, dar ingredientul misterului trebuie folosit cu măsură şi după un plan bine condus. Mata Hari a mers prea departe cu născocirile ei. Deşi acuzaţiile de spionaj erau false, în momentul respectiv, suspiciunile căpătau substanţă prin însuşi felul în care propriile ei minciuni sfârşiseră prin a o face suspectă. Nu permite

misterului pe care ţi-l creezi să se transforme, treptat, într-o reputaţie de înşelător nevrednic de încredere. Acest aer enigmatic trebuie să pară un joc mai degrabă inofensiv. Dacă ai mers prea departe, retrage-te.

Există situaţii în care dorinţa de a te găsi în centrul atenţiei se cere ţinută în frâu şi când scandalul şi notorietatea sunt ultimele lucruri de care să ai nevoie. Această atenţie pe care o atragi asupra ta nu trebuie să îi ofenseze pe superiorii tăi sau să le primejduiască reputaţia – mai ales dacă poziţia lor este solidă. Într-un asemenea caz, nu vei reuşi decât să pari pe cât de josnic, pe atât de disperat. Este o întreagă artă să ştii când să te opreşti şi când să te tragi la o parte.

O mare specialistă a tacticii de atragere a atenţiei a fost şi Lola Montez. Ea a izbutit să se ridice de la statutul modest al unei reprezentante a clasei de mijloc din Irlanda, la cel de iubită a compozitorului Franz Liszt şi apoi, a devenit amanta şi consilierul politic al regelui Ludovic al Bavariei. Spre sfârşitul vieţii ei, însă, Lola Montez şi-a pierdut simţul proporţiilor.

În Londra mijlocului de secol al XlX-lea, celebra piesă Macbeth, de Shakespeare, îl avea în rolul titular pe actorul considerat pe atunci cel mai mare din lume, Charles John Kean. Oricine însemna „ceva” în societatea londoneză ţinea să asiste la spectacol. Se zvonea că însăşi regina Victoria şi prinţul consort

Albert aveau să fie de faţă. Protocolul cerea ca, la sosirea suveranei, toţi spectatorii să fie aşezaţi la locurile lor. Astfel, publicul a venit puţin mai devreme, iar când regina a intrat în loja oficială, toată lumea s-a ridicat în picioare ca să o aplaude. Cuplul regal a aşteptat câteva clipe, după care s-a înclinat uşor, în semn de salut, apoi, supuşii, ca şi suverana lor, s-au aşezat, iar luminile s-au stins. Brusc, toţi ochii s-au întors spre loja situată vizavi. Din întunericul sălii şi-a făcut apariţia o femeie, care a luat loc după ce regina se aşezase. Era Lola Montez. Purta o diademă bătută în diamante, de un deosebit efect în părul ei brun, iar pe umeri avea o pelerină

lungă, din blană de hermină. Cu un gest uşor, femeia a lăsat să-i cadă pelerina, dând la iveală decolteul adânc al unei rochii de catifea roşie. Din sală a început să se audă murmurul uluit al spectatorilor. întorcând capul, aceştia vedeau că regina şi prinţul evitau să-şi îndrepte privirile spre loja Lolei Montez. Au făcut şi ei exact acelaşi lucru, astfel încât în tot restul serii nimeni nu s-a uitat la ea. A fost ignorată cu desăvârşire. După această scenă fatală, niciun reprezentant al „lumii bune” nu a mai îndrăznit vreodată să se lase văzut în compania irlandezei, întreaga sa forţă magnetică dispăruse ca prin farmec. Devenise

o paria. Statutul său era total compromis.

Nu da niciodată impresia că mori de dorinţa de a te afla în centrul atenţiei, pentru că acea atitudine denotă nesiguranţă, iar nesiguranţa subminează puterea. Trebuie să înţelegi că există situaţii când acest lucru este potrivnic intereselor tale. Dacă, de exemplu, este de faţă un rege, sau o regină, sau vreo personalitate de rang echivalent, fă o reverenţă şi retrage-te în umbră – în niciun caz nu încerca să intri în competiţie.

LEGEA 7
PUNE-I PE ALŢII SĂ MUNCEASCĂ ÎN

LOCUL TĂU, DAR ATRIBUIE-ŢI TOATE MERITELE

ARGUMENT

Foloseşte-te de înţelepciunea, cunoaşterea şi alergătura altora în vederea atingerii scopurilor tale. Nu numai că astfel îţi vei economisi timpul şi energia, dar îţi vei crea şi o aureolă ca de zeu în privinţa eficienţei. Până la urmă, cei care te-au ajutat vor fi daţi uitării, dar lumea îşi va aminti de tine. Nu face niciodată tu însuţi ceea ce poţi pune pe alţii să facă în locul tău.

ÎNCĂLCAREA ŞI RESPECTAREA LEGII

În 1883, omul de ştiinţă sârb Nikola Tesla era angajat la departamentul european al companiei Edison Continental. Se dovedise un inventator talentat, iar Charles Batchelor, director de întreprindere şi prieten al lui Thomas Edison, la convins să vină să- şi încerce norocul în America şi i-a dat o scrisoare de recomandare către patron. Astfel a început o viaţă de necazuri şi de suferinţe care nu sfârşit decât o dată cu moartea sa.

Când Tesla s-a întâlnit cu Edison la New York, faimosul inventator l-a angajat imediat.

Tânărul lucra optsprezece ore pe zi. A încercat să perfecţioneze dinamurile primitive ale lui Edison şi, în cele din urmă, s-a oferit să proiecteze altele. Patronului i se părea că aceasta ar fi însemnat ani întregi de experimente, fără niciun fel de certitudine asupra rezultatului, dar i-a răspuns: „Uite, ai aici cincizeci de mii de dolari. Sunt ai tăi *dacă* reuşeşti”. Tesla a muncit zi şi noapte şi, după numai un an a creat o versiune mult îmbunătăţită a motorului, completată cu comenzi automate. S-a dus la Edison săi dea de veste şi să-şi primească banii promişi. Edison s-a arătat satisfăcut de îmbunătăţirile aduse, pentru care tot creditul urma oricum să-i revină

companiei lui, dar când a venit vorba despre bani, lucrurile s-au schimbat: „Tesla, se vede că nu înţelegi umorul nostru american!”, i-a spus el tânărului sârb şi i-a acordat doar o mică mărire de salariu.

Tesla era obsedat de ideea de a construi un motor electric pe curent alternativ, Edison nu credea decât în curentul continuu şi nu numai că a refuzat să-l sprijine, ci a făcut tot posibilul pentru a-l sabota. Tânărul inventator s-a adresat unui mare magnat, George Westinghouse, din Pittsburgh, care îşi înfiinţase propria sa companie de electricitate. Westinghouse l-a susţinut fără rezerve, şi i-a finanţat cercetările şi i-a promis un onorariu generos şi o

cotă- parte din profiturile viitoarei invenţii. Motorul pe curent alternativ proiectat de Tesla este şi astăzi un motor-etalon, dar după ce i s-a trecut numele pe brevetul de invenţie, au apărut alţii, pretinzând că numai datorită cercetărilor lor de până atunci s-a realizat noul motor. Numele lui Tesla s-a pierdut pe drum, iar lumea a ajuns să asocieze invenţia cu acela al lui Westinghouse însuşi.

Un an mai târziu, Westinghouse a pierdut o parte din afacere şi s-a lăsat „înghiţit" de J. Pierpont Morgan, care l-a obligat să-i rezilieze contractul tânărului inginer sârb. I-a explicat că dacă i-ar fi plătit sumele prevăzute în înţelegerea lor, compania ar fi fost

ruinată. L-a convins să accepte să vândă patentele de invenţie contra sumei de două sute şaisprezece mii de dolari – o mulţime de bani, fără îndoială, dar o cifră cu mult mai mică decât aceea de peste douăsprezece milioane cât valorau ele în momentul respectiv. Astfel, Tesla a fost deposedat de averea, patentele şi, în esenţă, de paternitatea oficial recunoscută asupra celei mai importante invenţii din cariera sa.

Numele lui Guglielmo Marconi rămâne legat pentru totdeauna de inventarea radioului. Puţini ştiu însă că această invenţie – în 1899, Marconi a transmis un semnal de pe un mal al Canalului Mânecii pe celălalt – se baza pe un brevet din

1897 al lui Tesla şi că toată munca sa depindea de cercetările acestuia, încă o dată, omul de ştiinţă sârb nu s-a ales nici cu bani, nici cu glorie. Prin urmare, Tesla a inventat un motor cu inducţie, apoi, generatorul de curent alternativ şi a fost adevăratul „părinte al radioului”. Şi totuşi niciuna dintre aceste creaţii nu îi poartă numele – omul şi-a sfârşit
viaţa în sărăcie.

În 1917, i s-a spus că urma să i se decerneze Medalia Edison a Institutului american de inginerie electrică. A refuzat-o. „îmi propuneţi să mă onoraţi cu o medalie pe care s-o port la rever şi să mă împăunez cu ea vreme de un ceas, în faţa membrilor institutului vostru. Aţi fi

în stare, să-mi acoperiţi trupul cu decoraţii şi să continuaţi să-mi înfometaţi mintea nerecunoscându-i meritele şi creaţiile care reprezintă o parte însemnată din temelia existenţei institutului.”

Broasca ţestoasă, elefantul şi hipopotamul

într-o zi broasca ţestoasă s-a întâlnit cu elefantul care a trâmbiţat: Dă-te la o parte din calea mea, stârpitură! Vezi să nu te calc!” Dar broasca ţestoasă era curajoasă, aşa că a rămas pe loc. Elefantul a călcat pe ea, dar nu a putut să o strivească, „la nu te mai lauda atât Domnule Elefant. Sunt la fel de puternică pe cât eşti tu”, a zis broasca ţestoasă. Elefantul s-a mulţumit să râdă. Atunci broasca

ţestoasă l-a pus să vină pe deal a doua zi, dis-de-dimineaţă.

în dimineaţa următoare, înainte de răsăritul soarelui, broasca ţestoasă a coborât repede dealul, grăbindu-se să ajungă la râu, unde l-a găsit pe hipopotam, care era pe cale să revină în apă, după ce îşi petrecuse noaptea ca de obicei, adică mâncând. „Domnule Hipo! Ce-ar fi să ne luăm la întrecere? Sunt gata să pun rămăşag că sunt tot atât de puternică pe cât eşti şi tu!” Hipopotamul a izbucnit în hohote de râs. Ce idee caraghioasă, s-a gândit el, dar a acceptat. Broasca ţestoasă a scos o funie lungă şi i-a zis hipopotamului s-o ţină bine în bot până când o să strige ea „Hei!”.

Apoi broasca ţestoasă s-a repezit în sus, pe deal, unde elefantul începuse să-şi cam piardă răbdarea aşteptând-o. I-a dat acestuia celălalt capăt al funiei şi i-a spus: „Când o să-ţi strig «Hei!», să tragi cât poţi şi o să vedem care din noi e mai puternic”. Pe urmă, broasca a coborât pană la jumătatea costişei de unde nu putea fi văzută, şi a ţipat din rărunchi: „Hei!”. Şi elefantul şi hipopotamul s-au pornit să tragă şi iar să tragă, din răsputeri, dar niciunul nu l-a putut urni pe celălalt – se vede treaba că erau la fel de puternici amândoi. Au recunoscut că broasca ţestoasă avea tot atâta putere ca şi ei. Nu face niciodată ceva ce poţi pune pe alţii să facă în

locul tău. Broasca ţestoasă a lăsat munca în seama celorlalţi şi s-a ales cu gloria.
Fabula zairează

Comentariu

Mulţi îşi închipuie că în domeniul ştiinţei, unde se lucrează cu date exacte şi cu fapte concrete, nu există rivalităţile meschine care tulbură restul omenirii. Şi Nikola Tesla a nutrit această iluzie. A crezut că ştiinţa nu are nimic de-a face cu „relaţiile” şi că faima şi bogăţia nu contează. Totuşi, pe măsură ce înainta în vârstă, tocmai jocurile de culise i-au ruinat cariera ştiinţifică. Nelegându-şi numele, în

mod oficial, de niciuna dintre descoperiri sau invenţii, nu îşi putea găsi sponsori pentru finanţarea cercetărilor sale, deşi mintea îi era plină de idei. În timp ce medita la mari creaţii tehnice, pe care să le scoată la lumină în viitor, alţii i le furau pe cele deja finalizate şi, o dată cu ele, gloria cuvenită inventatorului lor adevărat.

Tesla dorea să facă totul singur – de fapt, şi-a irosit energia şi a ajuns să trăiască în sărăcie. Edison era exact contrariul. De fapt, nu a fost niciodată un veritabil om de ştiinţă sau inventator. Cândva chiar afirmase că nu avea nevoie să fie matematician – putea oricând să-şi angajeze unul.

Aceasta a şi fost metoda sa preferată. Ca om de afaceri şi ca publicist, sesiza repede direcţia spre care se îndreptau lucrurile şi ocaziile ce i se ofereau şi îşi alegea pe cei mai buni cercetători din domeniul cu cea mai mare perspectivă. Dacă era nevoie, nu se dădea în lături să fure şi de la concurenţă. Cu toate acestea, numele său este mult mai celebru decât al lui Tesla şi se asociază în mintea oamenilor cu mai multe invenţii.

Aici lecţia este dublă: în primul rând, că paternitatea (şi, deci, gloria câştigată de pe urma) unei invenţii este la fel de importantă, dacă nu cumva şi mai importantă decât invenţia, însăşi. Trebuie, să te

asiguri că nu ţi-o fură nimeni, că nu trage nimeni foloase de pe urma muncii tale. Iată de ce trebuie să fii mereu cât se poate de vigilent şi lipsit de milă – păstrează secretul asupra cercetărilor şi lucrărilor tale aflate în curs, până când^ ai siguranţa că deasupra capului nu se învârtesc păsări de pradă. În al doilea rând, învaţă să profiţi tu de munca altora ca să-ţi atingi scopurile. Timpul este preţios, iar viaţa scurtă. Dacă încerci să faci totul de unul singur, te vei extenua, îţi vei irosi energia şi nu vei izbuti să-ţi realizezi proiectele. Este mult mai bine să-ţi menajezi forţele, apoi să apuci în gheare de uliu ceea ce au muncit alţii şi să găseşti o

modalitate de a- ţi însuşi rezultatele acestei munci.

în comerţ şi în industrie, toată lumea fură. Am furat, nu glumă, şi eu. Numai că am ştiut cum să fur.
Thomas Edison, 1847 – 1931

Este limpede, dacă vânătorul se pune la adăpost în trăsură, foloseşte picioarele celor şase cai şi aşază hăţurile în mâna lui Wang Liang, se cheamă că nu va osteni şi îi va fi uşor să ajungă din urmă chiar cele mai iuţi dintre animale.

Dar hai să spunem că ar fi refuzat să profite de trăsură, ar fi renunţat la folositoarele patrupede şi la îndemânarea de vizitiu a lui Wang Liang şi ar fi pornit după vânat pe jos; atunci, chiar dacă ar fi

avut picioare la fel de sprintene ca ale lui Lou Chi, tot nu ar fi putut pune mâna pe pradă. De fapt, dacă ar beneficia de avantajul unor cai buni şi al unor trăsuri solide, până şi şerbii sau slujitoarele s-ar dovedi pricepuţi la vânătoare.
Han-Fei-Tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr.

CHEILE PUTERII

Universul puterii seamănă, ca dinamică, cu jungla: există unii care trăiesc din vânătoare şi alţii, mulţi la număr (hiene, vulturi), care trăiesc din vânatul doborât de primii. înzestraţi cu mai puţină imaginaţie, nu se dovedesc capabili să facă ceea

ce se cere făcut pentru edificarea puterii. îşi dau seama destul de repede însă că, dacă au suficientă răbdare să aştepte, se va găsi întotdeauna un alt animal care să muncească în locul lor.

Să nu fim naivi – chiar în acest moment, când tu salahoreşti la cine ştie ce proiect, deasupra capului ţi se învârt, în cercuri, vulturi care caută să-şi asigure supravieţuirea şi chiar gloria deposedându- te de roadele creativităţii tale. Nici nu are rost să te plângi sau să te laşi înecat de amărăciune, ca Tesla. Cel mai bun lucru este să te aperi şi să intri şi tu în tagma prădătorilor. După ce ţi-ai pus bazele unui statut puternic, transformă-te în vultur şi vei

economisi o groază de timp şi de energie.

Dintre aceşti doi „poli” ai jocului, unul poate fi ilustrat de exemplul exploratorului Vasco Nunez de Balboa, care era obsedat de ideea de a descoperi El Dorado, legendara cetate a bogăţiilor.

GĂINA OARBĂ

O găină care îşi pierduse văzul, dar se obişnuise să scurme pământul în căutarea hranei, deşi oarbă, continua, stăruitoare, să-şi vadă de scurmat. Ce folos avea biata proastă din toată munca? O altă găină, aceasta cu ochi ageri, şi care prefera să-şi cruţe ghearele delicate, nu se mai dezlipea de lângă ea şi fără să-şi dea nicio osteneală cu scurmatul, se bucura

de roadele muncii celeilalte. Căci îndată ce oarba scotea la iveală câte un bob de orz, surata ei îl şi înghiţea.
Fabule, Gotthold Lessing, 1729 – 1781

Pe la începutul secolului al XVI-lea, după nenumărate greutăţi şi peripeţii pline de primejdii, scăpând ca prin urechile acului din încleştarea morţii, a găsit dovezile existenţei unui mare şi bogat imperiu în sudul Mexicului, pe teritoriul de astăzi al Republicii Peru. Cucerind imperiul incaşilor şi jefuindu-l de comorile sale, Balboa ar fi devenit un al doilea Cortés. Din păcate pentru el, îndată după ce a făcut descoperirea respectivă, s-a răspândit şi zvonul despre ea,

printre sute de alţi aventurieri avizi de cucerire şi de avere.

Exploratorul nu şi-a dat seama că jumătate din „secretul succesului” o reprezintă tocmai secretul şi, desigur, supravegherea vigilentă a celor din jur, părtaşi la taina descoperirii. La numai câţiva ani de la localizarea fostului imperiu incaş, un soldat din propria sa armată, pe numele său Francisco Pizarro, a contribuit la condamnarea lui la moarte prin decapitare, pentru trădare, Pizarro s-a dus apoi să culeagă roadele atâtor ani investiţi de Balboa în căutări stăruitoare.

La celălalt „pol” se află pictorul Peter Paul Rubens, care, târziu în cursul carierei sale, s-a văzut copleşit de numărul mare de

comenzi primite. Atunci, Rubens şi-a creat sistemul lui: a adus în spaţiosul său atelier o duzină de pictori, toţi de o valoare remarcabilă şi i-a pus să se „specializeze” – unul picta veşminte, altul, bijuterii, un al treilea, peisajele de fundal şi aşa mai departe. Astfel artistul şi-a pus la punct o „linie de producţie” completă, în care angajaţii săi lucrau la un mare număr de tablouri în acelaşi timp. În zilele când îşi anunţa vizita vreun client de seamă, Rubens le dădea liber colaboratorilor şi vizitatorul îl găsea pictând cu gesturi incredibil de iuţi şi cu o uluitoare energie. Cuprins de o admiraţie vecină cu evlavia, musafirul pleca minunându-se de forţa geniului acestui om prodigios,

care era în stare să dea atât de multe capodopere într-un răstimp atât de scurt.

Aceasta este esenţa Legii: învaţă să-i determini pe alţii să muncească, şi să te împodobeşti cu laurii gloriei meritate de ei – lumea va crede că ai geniul şi puterea unui zeu. Dacă îţi închipui că ar fi important să faci totul de unul singur, nu vei ajunge prea departe. Vei avea soarta unui Balboa sau a unui Tesla. Găseşte pe alţii care să fie înzestraţi cu talentul şi creativitatea care ţie îţi lipsesc. Angajează-i să lucreze pentru tine şi pune-ţi numele înaintea numelor lor sau fură-le munca şi prezint-o drept a ta. Vei părea tuturor omul cel mai genial din lume.

Legea se poate aplica şi fără să fie nevoie să-ţi parazitezi contemporanii: foloseşte bogata rezervă de cunoaştere şi înţelepciune a trecutului. Isaac Newton spunea că aceasta înseamnă „să te sui pe umerii unor uriaşi”. Se referea la faptul că descoperirile sale se întemeiau pe cele ale înaintaşilor. Newton ştia că o mare parte din faima sa de savant genial se datora capacităţii lui de a continua şi aprofunda cercetările oamenilor de ştiinţă ai antichităţii, Evului de Mijloc şi Renaşterii. La rândul său, Shakespeare nu s-a sfiit deloc să preia subiecte, personaje şi chiar dialoguri din scrierile lui Plutarh (ori ale altor autori), tocmai pentru că nimeni nu îl putea întrece

pe marele filosof şi biograf grec când era vorba de analize psihologice de fineţe sau de replici pline de spirit. De atunci încoace, oare câţi condeieri nu au împrumutat, la rândul lor, din opera shakespeariană, *plagiind-o?*

Cine nu ştie că, în ziua de astăzi, prea puţini politicieni îşi scriu singuri discursurile? Dacă ar fi să se bazeze pe propriile lor cuvinte, este greu de crezut că ar căpăta vreun vot. Toată elocvenţa, tot umorul şi mai toată inteligenţa care li se atribuie aparţin, de fapt, celui (celor) din talentul, căruia (cărora) ies textele rostite apoi, în public. Unii cu munca, alţii cu gloria. În legătură cu această inepuizabilă sursă de inspiraţie care este

trecutul, „vestea bună” ar fi că ea rămâne accesibilă tuturor, învaţă să o utilizezi şi oamenii te vor considera genial, chiar în condiţiile în care nu eşti decât un hoţ de idei inteligent.

Gândeşte-te bine: toţi scriitorii care au scormonit prin cotloanele firii omeneşti, marii strategi din vechime, cronicarii prostiei şi nebuniei veacurilor, regii şi reginele care au plătit cu preţul dureros al experienţei directe învăţătura despre împovărătoarea mânuire a puterii – această comoară de cunoaştere zace aţipită şi acoperită de praf. Iată uriaşii care te aşteaptă ca să li te sui pe umeri. Geniul lor va fi geniul tău, experienţa lor va fi experienţa ta, strălucirea lor va fi

strălucirea ta. În plus, niciunul dintre ei nu se va întoarce să le dezvăluie celorlalţi contemporani ai tăi cât eşti de puţin original. Alege: ori îţi croieşti singur drum poticnit prin viaţă, făcând greşeli peste greşeli şi irosind timp şi energie ca să îţi formezi propria ta experienţă, ori înrolezi sub stindardul tău batalioanele trecutului. Cândva, însuşi Bismarck a spus: „Proştii spun că învaţă din experienţă. Eu unul prefer să profit de experienţa altora”.

Imagine: Vulturul. Dintre toate fiinţele din junglă, el o duce cel mai bine. Munca grea a celorlalţi devine a lui, neputinţa lor de a supravieţui devine hrana lui. Nu îl scăpa din ochi pe Vultur: Când tu munceşti, el

se învârte pe deasupra capului tău. Nu te lupta cu el. Alătură-i-te.

Ultimul cuvânt: Există multe lucruri pe care trebuie să le cunoaştem, viaţa este scurtă şi, fără cunoaştere, nu valorează nimic. Iată de ce avem acest minunat mijloc de a afla câte ceva de la fiecare. Astfel, profitând de sudoarea frunţii altora, îţi cucereşti faima de adevărat oracol. (Baltasar Grácián, 1601 – 1658)

CONTRARGUMENT

Există împrejurări când a exploata munca celorlalţi, arogându-ţi tot meritul, nu constituie o tactica înţeleaptă: dacă situaţia ta nu este suficient de solidă, se va spune că

încerci să scapi de o concurenţă care te sperie. Ca să devii un bun profitor de pe urma talentelor altora, trebuie să te bucuri de un statut inatacabil. În caz contrar, lumea te va cataloga drept escroc.

învaţă să recunoşti momentul potrivit pentru a împărţi gloria cu colaboratorii – adică atunci când acest lucru este în interesul tău. Nu trebuie să te araţi prea lacom, mai ales când şeful este altcineva. Ideea istoricei vizite în China i-a aparţinut preşedintelui Richard Nixon, dar evenimentul ar fi putut foarte bine să nu aibă loc, dacă la realizarea lui nu ar fi contribuit diplomaţia atât de abilă a lui Henry Kissinger şi nici nu ar fi fost atât de fructuos în absenţa subtilului

secretar de stat american. Cu toate acestea, când a venit momentul recunoaşterii meritelor, discret şi cu iscusinţă, Kissinger a lăsat preşedintelui „partea leului” din glorie. Ştia prea bine că adevărul avea oricum să iasă la iveală şi nu a dorit să-şi pericliteze situaţia, aşezându-se în centrul scenei. A condus jocul cu o mână de expert: şi-a asumat meritul pentru munca subordonaţilor şi, pentru propria muncă, şi-a cedat gloria, cu eleganţă, superiorului. Aşa şi nu altfel se procedează.

LEGEA 8
FĂ OAMENII SĂ VINĂ LA TINE – LA

NEVOIE,
FOLOSESTE O
MOMEALĂ

' 9

ARGUMENT

Când obligi pe cineva să acţioneze, tu eşti cel care stăpâneşte situaţia. Este întotdeauna mai bine să-ţi determini duşmanul să vină la tine, ocazie cu care îşi abandonează propriile sale planuri. Ademeneşte-l cu momeli irezistibile – şi apoi, treci la atac. Cărţile cele mai bune se află în mâna ta.

RESPECTAREA LEGII

La Congresul de la Viena, în 1815, reprezentanţii marilor puteri s-au reunit pentru a trasa noile graniţe din Europa postnapoleoniană. Oraşul era plin de veselie. Unele mai strălucitoare decât altele, balurile se ţineau lanţ. Negocierile aveau loc mai degrabă în culise, dar peste toate acestea plutea, ca o ameninţare difuză, umbra marelui înfrânt. Napoleon nu fusese cu adevărat îndepărtat, nici din mintea, nici de frontierele duşmanilor lui de până mai ieri: corsicanul se afla la doi paşi de coasta Italiei, pe insula Elba.

Chiar dacă era sub pază, un om de cutezanţa şi de creativitatea lui

nu putea să nu înspăimânte pe toată lumea. Austriecii s-au gândit să trimită asasini plătiţi să-l lichideze, dar până la urmă s-au răzgândit. Planul era mult prea riscant. Alexandru I, ţarul Rusiei, impetuos din fire, întreţinea atmosfera de nelinişte: când aliaţii săi din coaliţia antinapoleoniană au refuzat să-i recunoască „drepturile” la o parte din teritoriul Poloniei, le-a aruncat în faţă ameninţarea: „Dacă nu, îi dau drumul monstrului!” „Monstrul”, ştiau cu toţii, era Napoleon. Un singur om părea de netulburat – Talleyrand, fostul ministru de externe al exilatului din Elba. Calm şi sigur de el, de parcă ştia ceva în plus, ceva ce toată lumea continua să ignore.

Între timp, pe mica sa insulă, Napoleon ducea o viaţă care, prin miniaturizarea amplorii şi perspectivei, se transformase într-o parodie tragi-comică a traiului de la curtea din Paris: exista un bucătar, un şef al garderobei imperiale, un pianist, ca muzician oficial, şi o mână de curteni. Totul fusese pus la cale anume pentru a-l umili şi planul dădea rezultat.

În iarna aceea, s-au întâmplat, însă, nişte evenimente atât de stranii şi de dramatice, încât ar fi putut face parte din intriga unei piese de teatru. Paza insulei era asigurată de un număr de nave de război britanice, care patrulau în permanenţă, ţinându-şi tunurile îndreptate asupra tuturor căilor de

acces spre Elba. Şi totuşi, nu se ştie cum, în plină zi, pe 26 februarie 1815, o fregată având la bord nouă sute de oameni, l-a luat pe Napoleon din insulă şi a ieşit în larg. Englezii au încercat s-o urmărească, dar nu au izbutit. Această evadare incredibilă a uluit întreaga lume şi a băgat groaza în participanţii la congresul vienez.

Deşi ar fi fost în mai mare siguranţă dacă ar fi părăsit Europa, Napoleon nu numai că a decis să revină în Franţa, ci a aruncat destinului o nouă sfidare: a pornit asupra Parisului, în fruntea unei mici armate adunate din mers, cu gândul de a-şi recuceri tronul. Carisma împăratului abdicat îşi avea încă puterea ei. Poporul s-a strâns

din nou în jurul său – mai bine zis, i s-a aşezat la picioare. Revenit la domnie, regele Ludovic al XVIII-lea l-a trimis pe mareşalul Ney, cu trupe şi ordin să îl aresteze, dar şi Ney, şi soldaţii luptaseră sub acvila imperială şi, la vederea lui Napoleon, i s-au alăturat fără să şovăie. „Uzurpatorul" redevenise „împăratul". Din toate părţile, voluntarii se înghesuiau. Marea Armată de altădată îşi refăcea rândurile. Franţa era străbătută de talazuri de entuziasm. La Paris, mulţimea se afla în plin delir, iar regele s-a văzut, pentru a doua oară, „Ludovic-fără-ţară".

A doua domnie a lui Napoleon nu a durat, totuşi, decât o sută de zile. Curând, vârtejul entuziasmului

s-a mai domolit. Statul se afla în stare de faliment, resursele în stare de epuizare. Lui Napoleon nu îi rămâneau prea multe de făcut. În iunie, la Waterloo, înfrângerea sa a rămas definitivă. De data aceasta, monarhii coalizaţi îşi însuşiseră învăţămintele lecţiei Elba şi l-au trimis în exil departe, pe o insulă stâncoasă şi umedă cu numele Sfintei Elena, aşezată în largul coastelor de vest ale Africii. De acolo existau prea puţine şanse de evadare.

Comentariu

Adevărul despre miraculoasa plecare a lui Napoleon de pe insula Elba nu a ieşit la lumină decât mult

timp după aceea. Mai toţi cei ce veniseră să-l viziteze îi spuseseră că popularitatea de care se bucura în Franţa era la cote mai ridicate ca oricând şi că ţara l-ar reprimi cu braţele deschise. Printre aceşti vizitatori s-a numărat şi generalul austriac Koller, care l-a convins că, dacă evada, marile puteri coalizate, inclusiv Anglia, i-ar fi acceptat prezenţa pe tronul Franţei. La urechile împăratului din Elba ajunsese şi informaţia conform căreia englezii îl vor lăsa să treacă şi, într-adevăr, evadarea s-a produs la ceasurile amiezii, în plină rază de supraveghere a ocheanelor britanice.

Ceea ce Napoleon nu avea de unde să ştie era că în spatele

acestor aşa-zise scurgeri de informaţii se afla un om – şi anume, fostul său ministru de externe. Scopul lui Talleyrand nu era restaurarea gloriei imperiului, ci aducerea lui Napoleon în situaţia de a fi zdrobit o dată pentru totdeauna. Ferm convins că ambiţia acestuia punea în mare primejdie stabilitatea Europei, Talleyrand se întorsese de multă vreme împotriva lui. Când, după abdicarea de la Fontainebleau, aliaţii l-au exilat pe împărat în insula Elba, Talleyrand a protestat energic – cu Napoleon atât de aproape, pacea continentului nu putea fi considerată sigură – dar nimeni nu a găsit cu cale să-l asculte.

În loc să încerce să-şi impună punctul de vedere, a preferat să

aştepte. Cu tactul şi răbdarea sa, a reuşit, încetul cu încetul, să-şi câştige sprijinul miniştrilor de externe englez şi austriac, Castlereagh şi Metternich.

Toţi trei l-au scos pe Napoleon dintr-o capcană, pentru a-l atrage într-o alta, şi mai mare. Vizita generalului Koller trebuia să lanseze momeala: i s-a „şoptit” exilatului promisiunea de reînviere a vechii glorii. Asemenea unui mare şahist, Talleyrand a calculat totul dinainte. Ştia prea bine că Napoleon urma să cadă în laţ, după cum ştia şi că, o dată revenit pe tron, avea să târască Franţa într-un nou război, care, având în vedere situaţia precară a ţării, nu putea dura mai mult de câteva luni. Unul dintre diplomaţii

prezenţi la congresul de la Viena, care ghicise jocul fostului ministru de externe, a spus, pare-se: „A dat foc casei ca s-o scape de ciumă”.

Atunci când pun momeala ca să atrag căprioarele, nu trag în prima venită s-o adulmece – aştept să se adune toată turma.
Otto von Bismarck, 1815 -1898

CHEILE PUTERII

Oare de câte ori în istorie nu s-a repetat acelaşi scenariu: un lider agresiv întreprinde o serie de acţiuni cutezătoare care îi aduc puterea, pentru ca, încet-încet, după ce ea atinge apogeul, lucrurile să înceapă a merge prost, întorcându-se, parcă, împotriva lui? Duşmanii

săi se coalizează ca să-l învingă şi, încercând să-şi păstreze avantajul, el însuşi comite greşeala de a nu se opri la timp, apoi, inevitabil, se prăbuşeşte. De ce funcţionează scenariul după acelaşi mecanism? Pentru că această persoană agresivă rareori stăpâneşte cu adevărat situaţia. De obicei, nu calculează cu prea multă clarviziune şi nu este în măsură să anticipeze consecinţele actelor sale de cutezanţă. Fiind în permanenţă pe punctul de a reacţiona la „mutările” mereu mai numeroşilor săi adversari şi, deopotrivă, la urmările neprevăzute ale propriilor decizii, energia agresivităţii se întoarce împotriva sa.

Când ai pătruns pe tărâmul puterii, trebuie să-ţi pui o întrebare esenţială: ce rost are să mă reped când colo, când dincolo, să mă zbat ca să-mi rezolv problemele şi să-mi înving rivalii, dacă nu mă simt niciodată stăpân pe situaţie? Răspunsul este simplu: concepţia ta despre putere este greşită. Ai confundat acţiunea eficace cu o acţiune agresivă. În cele mai multe cazuri, acţiunea de eficacitate maximă este... inacţiunea, aşteptarea calmă a momentului când, frustraţi, duşmanii cad în capcana pe care le-ai întins-o – este, deci, preferabil să ţinteşti spre puterea stabilă, de durată şi nu spre o victorie rapidă, dar greu sau imposibil de consolidat.

Nu uita: esenţa puterii constă în capacitatea de a-ţi păstra atuul iniţiativei, adică de a-ţi determina adversarul să reacţioneze la acţiunea ta şi să rămână în defensivă. Dacă îi obligi pe ceilalţi să vină la tine, brusc devii stăpân pe situaţie şi începi să ţii totul sub control. A avea putere înseamnă a avea control. Cum? Două sunt lucrurile pe care le ai de făcut: în primul rând, trebuie să te deprinzi să-ţi stăpâneşti emoţiile – nu te lăsa niciodată influenţat de furie – şi, în al doilea rând, exploatează tendinţa firească a oamenilor de a reacţiona prin furie atunci când sunt puşi cu spatele la zid şi când se văd atraşi în capcană. Pe termen lung, strategia de a-ţi scoate inamicul de pe

poziţiile pe care şi le-a ales, pentru a-l aduce pe cele hotărâte de tine constituie o armă mult mai eficace decât orice acţiune agresivă.

Studiază cu atenţie jocul de mare maestru al lui Talleyrand. întâi, şi-a învins impulsul de a le demonstra aliaţilor că Napoleon trebuia trimis mai departe de hotarele Franţei. Este cât se poate de natural să vrei să-i convingi pe oameni pledându-ţi cauza şi impunându-ţi punctul de vedere prin forţa cuvintelor, numai că situaţia poate să-ţi devină potrivnică. Puţini dintre contemporanii lui Talleyrand credeau că împăratul abdicat mai reprezenta un pericol. A-i convinge de contrariu ar fi însemnat o mare risipă de energie; în plus, în plină

euforie a victoriei, Talleyrand ar fi riscat să pară o „casandră” pesimistă şi alarmistă. A preferat să tacă şi să-şi stăpânească emoţiile şi neliniştea. Apoi a făcut lucrul cel mai important: i-a întins lui Napoleon capcana cea mai tentantă, devenită irezistibilă datorită celei mai dulci dintre momeli. îi cunoştea punctele vulnerabile – impetuozitatea şi setea de glorie. Ştia, în acelaşi timp, că poporul îl iubea pe „micul caporal” cu redingotă gri. Şi-a jucat cărţile la perfecţie. Chiar dacă, muşcând din momeală, Napoleon a revenit pe tron, nu exista riscul de a întoarce soarta în favoarea sa: Talleyrand mersese la sigur. Nimeni nu cunoştea mai bine ca el starea

jalnică în care se găsea ţara. Dar chiar dacă împăratul ar fi reuşit să depăşească dificultăţile, şansele sale de succes puteau deveni reale numai în situaţia în care ar fi fost în măsură să-şi aleagă momentul şi să-şi stabilească singur planul de acţiune. Talleyrand a „pus” capcana, adică a preluat controlul asupra factorului „timp” şi a factorului „spaţiu”.

Avem, fiecare, un anumit potenţial de energie şi există un moment în care această energie atinge punctul maxim. Dacă îţi sileşti adversarul să vină la tine, îl determini să-şi cheltuiască energia. în 1905, Rusia şi Japonia se aflau în stare de război. Japonezii nu începuseră decât de puţină vreme

să-şi modernizeze flota militară, astfel că, sub aspectul capacităţii de luptă, forţele navale ţariste deţineau o clară supremaţie. Dar mareşalul Togo Heihachiro a pus în circulaţie o serie de informaţii false şi i-a obligat pe ruşi să-şi disloce navele ancorate în docurile din Marea Baltică. Momeala – le-a creat impresia că ar putea nimici flota japoneză dintr-un singur atac fulgerător. Numai că ruşii nu au reuşit să ajungă în Japonia pe ruta cea mai scurtă – prin Strâmtoarea Gibraltar, Canalul Suez şi Oceanul Indian – pentru că aceste zone se aflau sub control britanic, iar Marea Britanie era aliata japonezilor. Flota ţarului a trebuit să ocolească, pe după Capul Bunei Speranţe, toată

Africa, adică să parcurgă peste şase mii de mile marine în plus. Cam pe când navele ruseşti atinseseră Capul, japonezii au răspândit un alt zvon fals: că flota lor ieşise înaintea ruşilor, în scopul de a contraataca. Astfel, aceştia au făcut tot drumul în stare de alertă maximă. La sosirea în apele Japoniei, marinarii ruşi erau epuizaţi, surmenaţi, încordaţi până la limita crizei de nervi, în timp ce japonezii îi aşteptau odihniţi şi liniştiţi. În ciuda inferiorităţii tehnice şi a lipsei ei de experienţă în domeniul războiului naval modern, flota japoneză a zdrobit flota rusă.

Unul dintre avantajele silirii duşmanului să vină la tine – aşa cum au învăţat japonezii pe seama ruşilor – este şi acela că îl forţezi să

acţioneze pe teritoriul tău. însuşi faptul că se află pe teren ostil îl va determina să devină nervos, adică să se precipite şi să comită greşeli. Este preferabil ca şi pentru negocieri sau alte întâlniri de lucru, să-ţi ademeneşti adversarul tot pe teritoriul tău sau într-un loc fixat de tine. Tu beneficiezi de superioritatea implicită a celui care alege, în timp ce el se vede introdus în plin necunoscut, deci împins să se plaseze în defensivă.

Manipularea este un joc periculos. Dacă cineva bănuieşte că ar fi manevrat, devine din ce în ce mai greu de ţinut sub control. Totuşi, atunci când îţi determini duşmanul să vină la tine, îi creezi iluzia că el este cel care controlează

situaţia. Nu va observa sforile trase de mâna ta şi nu îşi va da seama că este o simplă marionetă, după cum nici lui Napoleon nu i-ar fi trecut prin minte că nu el era stăpânul jocului şi unicul autor al cutezătoarei evadări ce l-a readus pe tron.

Totul depinde de dulceaţa momelii. Dacă montezi o capcană suficient de atrăgătoare, vârtejul de emoţii şi dorinţe în care îţi vei arunca adversarul îl va face cu totul orb faţă de realitate şi de raţiune. Cu cât mai mare îi va fi lăcomia, cu atât va fi mai lesne de dus de nas.

Unul dintre marii nou-îmbogăţiţi americani din secolul al XIX- lea, Daniel Drew, era un as în jocul la bursă. Când voia să

cumpere sau să vândă acţiuni, ridicând sau coborând preţul pieţei, nu prea opera prin metode directe. Unul dintre trucuri era să se năpustească în clubul select de pe Wall Street unde se număra printre membri. Lăsa impresia că s-a oprit să-şi mai tragă sufletul în drum spre Bursă şi îşi scotea obişnuita năframă roşie, cu care îşi ştergea fruntea asudată. Din această ciudată cravată-batistă îi cădea, ca din întâmplare, o bucăţică de hârtie. Omul nu dădea semne că ar fi observat-o. Cum ceilalţi membri ai clubului căutau întotdeauna să prevadă „mişcările” lui Drew, nu ratau niciodată ocazia de a sări să culeagă hârtiuţa – pe care se găsea, în mod invariabil, câte un „pont” de

bursă. Bineînţeles că zvonul se răspândea cu iuţeala fulgerului, iar membrii clubului se repezeau ca oile, să cumpere sau să vândă acţiuni, făcând jocul lui Drew.

Dacă îi poţi pune pe oameni să-şi sape singuri gropile, de ce te- ai osteni s-o faci tu?! Hoţii de buzunare ştiu şi ei să mizeze pe acest lucru. Cheia hoţiei de buzunare este să ştii în care buzunar se află portofelul. „Specialiştii" cu experienţă în domeniu preferă adesea să-şi practice meseria în gări sau alte locuri publice unde sunt puse anunţuri de tipul: „Feriţi-vă de hoţii de buzunare". Văzând avertismentul afişat, trecătorii verifică din reflex dacă banii sunt la locul lor şi duc

mâna la buzunarul cu pricina. Pentru „şuţi”, este ca şi cum ar da la peşte în butoiul de la pescărie. Se cunosc cazuri când înşişi hoţii au lipit asemenea anunţuri, tocmai ca să se asigure de succes.

Când îi obligi pe oameni să vină la tine, uneori este mai bine să nu faci un secret din faptul că le forţezi mâna. Renunţi la viclenie în favoarea manipulării vizibile. Implicaţiile psihologice sunt profunde – persoana care hotărăşte pare puternică şi impune respect.

Marele pictor şi arhitect renascentist Filippo Brunelleschi practica intens arta de a le induce altora conştiinţa inferiorităţii, silindu-i să vină la el. Aşa îşi manifesta puterea. Odată, a primit o

comandă de mare importanţă şi răspundere: repararea domului catedralei florentine Santa Maria del Fiore. Când, însă, municipalitatea a decis să angajeze un al doilea om, pe Lorenzo Ghiberti, lui Brunelleschi i s-a sleit bucuria. II cunoştea pe nou său „secund” şi ştia că obţinuse slujba datorită legăturilor cu magistraţii oraşului. Era sigur că Ghiberti nu avea să-l ajute cu nimic, dar că va ridica pretenţii la glorie. Atunci, când lucrările au ajuns la un punct critic, Brunelleschi a fost cuprins, pe neaşteptate, de o suferinţă misterioasă. A trebuit să-şi înceteze activitatea, dar le-a atras atenţia comanditarilor că, de vreme ce l-au angajat pe Ghiberti, acesta ar putea

continua munca şi fără el. Curând, a devenit limpede că „secundul" nu era bun de nimic, iar dregătorii oraşului s-au văzut obligaţi sa vină să se milogească la maestru. întâi, nici nu s-a uitat la ei; s-a mărginit să le repete că Lorenzo Ghiberti ar trebui să fie în stare să termine lucrările. Până la urmă, edilii au înţeles şi l-au concediat pe nedoritul ajutor.

Ca prin minune, Brunelleschi s-a însănătoşit. Nu avusese nevoie să se dea în spectacol cu izbucniri de furie frustrată – s-a limitat la a practica arta de a-i sili pe ceilalţi să vină la el.

Dacă, într-o anumită împrejurare, ţii morţiş, în numele demnităţii tale, să-i determini pe

alţii să vina la tine şi reuşeşti, vor continua s-o facă şi când nu le-o vei mai cere.

Imagine: Ursul momit cu miere. Vânătorul de urşi nu îşi aleargă prada. Când se ştie hăituit, animalul este imposibil de prins şi, dacă îl ataci, devine feroce. Atunci, vânătorul înţelept pune capcane şi îl momeşte cu miere. Nu îşi pierde suflul cu goana şi nu îşi riscă nici viaţa. Nu rămâne decât să aştepte.

Ultimul cuvânt: Războinicii pricepuţi îi fac pe ceilalţi să vină la ei, nu se duc după dânşii. Acesta este principiul golului şi al plinului, al alterităţii şi sinelui. Când îi determini pe duşmani să vină la tine, se golesc de forţă; atâta vreme cât nu te duci tu la ei, forţa ta

continuă să te umple. A ataca golul cu plinul este ca şi cum ai arunca cu pietre în nişte ouă. (Zhang Yu, comentator din secolul al Xl-lea al *Artei războiului)*

CONTRAARGUMENT

Cu toate că, în general, se consideră că a-i epuiza pe ceilalţi silindu-i să umble după tine constituie o politică înţeleaptă, există situaţii când se recomandă mai degrabă să-ţi loveşti adversarul pe neaşteptate, fulgerător şi fără cruţare, ca să-l demoralizezi şi să-l secătuieşti de energie. Astfel, în loc să-i obligi pe alţii să vină la tine, te duci tu la ei, îi forţezi să iasă la luptă şi preiei controlul situaţiei.

Elementul surpriză şi viteza atacului sunt arme puternice, pentru că duşmanul va trebui să reacţioneze fără să fi avut timp să-şi facă vreun plan. În absenţa răgazului necesar analizării situaţiei, va comite erori de judecată şi va fi aruncat în defensivă. Această strategie este contrariul aşteptării lângă capcană, dar serveşte aceluiaşi scop: oponentul tău va fi silit să reacţioneze unde şi cum decizi tu.

Oameni precum Cesare Borgia şi Napoleon au uzat de factorul surpriză şi de rapiditate ca mijloace de intimidare şi de control. O acţiune neaşteptată devine cu atât mai înspăimântătoare şi mai demoralizantă. Trebuie să-ţi alegi strategia în funcţie de împrejurări.

Dacă timpul lucrează în favoarea ta şi eşti convins că forţele tale şi cele ale rivalilor tăi sunt sensibil egale, obligă-i să-şi consume, energia venind la tine. Dacă, însă, nu ai vreme să aştepţi – pentru că, de pildă, duşmanul tău e slab, iar trecerea timpului i-ar permite să se refacă – nu îi oferi această şansă. Loveşte iute şi nu-i va rămâne niciun loc unde să se retragă. După cum spunea celebrul Joe Louis, „N-are decât să fugă, că tot nu are unde să se ascundă”.

LEGEA 9
ADJUDECĂ-ŢI VICTORIA PRIN

FAPTE, NICIODATĂ PRIN VORBE

ARGUMENT

Orice triumf de moment pe care crezi că l-ai obţinut prin dispute verbale este, în realitate, o victorie ă la Pyrrhus[111]*-: resentimentele stârnite sunt mai puternice şi durează mai mult decât orice schimbare temporară de opinie. Este o mai grăitoare dovadă de forţă să-ţi raliezi punctul de vedere al celorlalţi prin acţiunile tale, fără să rosteşti niciun cuvânt. Nn explica: demonstrează.*

ÎNCĂLCAREA LEGII

În anul 131 î. Hr., consulul roman Publius Crassus Dives Mucianus asedia cetatea grecească Pergamos şi, ca să străpungă zidurile, s-a văzut obligat să folosească un berbece. Cu câteva zile mai înainte, într-un şantier naval din Atena, zărise câţiva buşteni zdraveni, gata pentru a fi transformaţi în catarge şi a dat ordin să-i fie trimis imediat cel mai mare dintre ei. Supraveghetorul militar care a primit porunca afirma că romanul cerea, de fapt, buşteanul cel mai mic.

Discuţia cu soldaţii consulului ameninţa să nu se mai sfârşească: grecul susţinea că acest buştean

mai mic era cel mai potrivit şi mai uşor de transportat. Soldaţii i-au spus că generalul lor nu era deloc omul cu care să-ţi îngădui să glumeşti, însă meşterul o ţinea pe-a lui, că singurul bun era buşteanul cel mic, fiindcă se potrivea cu o maşinărie pe care o construia el însuşi. Le-a desenat schiţe peste schiţe şi a îndrăznit chiar să sublinieze că, la urma urmei, specialistul era el şi că, fiind simpli soldaţi, ceilalţi habar nu aveau despre ce vorbeau. Dar ei îşi cunoşteau comandantul şi au izbutit să-l convingă pe meşter să-şi lase deoparte competenţa şi să facă ceea ce i se ordonase.

Dar, după plecarea soldaţilor, omul s-a gândit mai bine: ce rost

avea să execuţi un ordin din care nu putea să iasă nimic bun? Prin urmare, a trimis buşteanul cel mic, fiind aproape sigur că şi consulul va vedea că era preferabil să-l folosească pe acesta şi că îl va răsplăti cum se cuvine.

Când a fost adus buşteanul, Mucianus le-a cerut explicaţii oamenilor săi. I-au povestit că meşterul se încăpăţânase să le arate de ce ar fi trebuit să îl aleagă pe acela, dar că promisese totuşi să le trimită pe cel mare. Mucianus s-a înfuriat. Nici măcar nu se mai putea concentra asupra asediului şi a spargerii zidurilor cetăţii înainte ca asediaţii să primească întăriri. Nu se mai gândea decât la îndrăzneţul care îi nesocotise ordinul şi a

poruncit să fie adus în faţa lui, fără întârziere.

Meşterul a venit în tabăra romanilor după câteva zile şi i-a explicat consulului motivele hotărârii sale. A repetat aceleaşi argumente pe care le prezentase soldaţilor, arătând că era cu mult mai bine să se ia în considerare părerea specialiştilor şi că, dacă s-ar încerca de îndată demolarea zidurilor cu berbecele trimis de el, consulul ar fi satisfăcut de rezultat. Mucianus l-a lăsat să termine şi apoi a pus să fie dezbrăcat de veşminte şi bătut cu nuiele până când omul şi-a dat sufletul.

Comentariu

Meşterul (al cărui nume istoria nu îl consemnează) îşi petrecuse o viaţă întreagă proiectând corăbii, catarge şi grinzi. Era considerat cel mai priceput inginer din Atena, o cetate care nu ducea lipsă de oameni talentaţi şi competenţi. Stăpân pe meseria lui, ştia că are dreptate. Un berbece mai mic şi mai lesne de manevrat putea fi lansat asupra zidurilor cu o viteză mai mare, având, adică, o forţă distructivă sporită. Eficacitatea nu este numaidecât direct proporţională cu dimensiunea. Bineînţeles că Mucianus nu putea să nu fie sensibil la logică şi să nu înţeleagă faptul că ştiinţa este neutră, iar raţiunea, superioară. Cum să mai rămână consulul un

prizonier al propriei sale ignoranţe, când inginerul îi desena schiţe clare şi îi explica principiile teoretice aflate la baza sfatului dat?

Meşterul acela era o întruchipare a unui tip destul de des întâlnit printre semenii noştri: tipul celui care contrazice. Aceşti oameni nu ştiu că vorbele nu sunt niciodată neutre şi că, discutând în contradictoriu cu un superior, se avântă să ofenseze inteligenţa unuia mai puternic decât ei. De regulă, ei neglijează să ia în calcul şi personalitatea celui contrazis. Cum fiecăruia i se pare că este singurul care are dreptate şi cum rareori oamenii se lasă convinşi prin cuvinte, raţionamentul cel mai bine pus la punct cade într-o ureche

surdă. încolţiţi, neobosiţii noştri atleţi ai disputei argumentează şi contraargumentează cu şi mai mare aprindere, săpându-şi singuri mormântul. O dată ce i-au creat celeilalte persoane sentimentul nesiguranţei şi inferiorităţii, nici elocvenţa unui Socrate nu i-ar mai putea salva.

Nu este vorba numai despre inutila lipsă de tact de a te certa cu un superior, ceea ce trebuie să eviţi. Care dintre noi nu se consideră un maestru al opiniilor juste şi al gândirii corecte?! Prin urmare, trebuie să fii atent: învaţă să demonstrezi valabilitatea punctului tău de vedere în mod indirect.

RESPECTAREA LEGII

în 1502, toată Florenţa ştia că în atelierul cioplitorilor de la biserica Santa Maria del Fiore exista de mult timp un bloc de marmură enorm. Cândva fusese o magnifică „bucată de carne”, cum spuneau pietrarii, dar dalta stângace a unui sculptor o spărsese tocmai acolo unde ar fi trebuit să se afle picioarele statuii. Nu se mai putea face nimic din ea. Piero Soderini, primarul oraşului, se gândise să salveze blocul, dându-i o comandă lui Leonardo da Vinci sau vreunui alt maestru, dar sfârşise prin a se lăsa păgubaş – toţi spuseseră acelaşi lucru: marmura era stricată. Astfel, deşi costase bani mulţi, blocul zăcea acoperit de praf în spatele bisericii.

Aşa stăteau lucrurile până când câţiva dintre prietenii marelui Michelangelo i-au scris la Roma, unde trăia sculptorul pe atunci. El şi numai el ar fi putut face ceva din marmura aceea, au insistat ei, fiindcă blocul era, într-adevăr, minunat. Michelangelo a venit la Florenţa, l-a cercetat cu atenţie şi a spus că ar putea sculpta din el o statuie frumoasă, a cărei poziţie să ocolească spărtura. Soderini ajunsese şi el la concluzia că ar fi fost o pierdere de vreme – nimeni nu ar fi în stare să rezolve problema vechii mutilări a blocului, însă, până la urmă, şi-a dat acordul, iar Michelangelo s-a hotărât ca din marmura ciuntită să facă un David ţinând în mână praştia.

Mai târziu, pe când artistul făcea ultimele retuşuri la statuia supranumită şi „Uriaşul”, Soderini a venit să-l viziteze. Considerându-se un „cunoscător”, s-a apropiat să studieze lucrarea şi i-a spus lui Michelangelo că, după părerea lui, nasul lui David era prea mare. Sculptorul şi-a dat seama că musafirul său stătea exact sub chipul personajului şi, prin urmare, nu îl privea din perspectiva corectă.

Fără un cuvânt, i-a făcut semn să-l urmeze sus, pe schelă. Ajuns pe platformă, a luat dalta şi a cules un pumn de praf şi aşchii de marmură rămase pe scânduri, apoi a început să se prefacă a-şi relua lucrul la nasul uriaşului, lăsând să cadă pulberea din pumn, puţin câte puţin.

Cu Soderini în spatele lui, pe o treaptă mai jos, artistul părea că retuşează. După câteva minute de asemenea pantomimă, Michelangelo s-a întors către primar: „Ia uită-te acum”, i-a spus. „Da, îmi place mai mult aşa. Parcă i-ai dat viaţă”, a răspuns Soderini.

SULTANUL ŞI VIZIRUL

A fost un vizir care şi-a slujit stăpânul vreme de vreo treizeci de ani şi s-a făcut cunoscut şi admirat pentru loialitatea, cinstea şi devoţiunea credinţei în Allah. Cinstea aceasta a lui i-a adus însă şi mulţi duşmani printre curteni, care răspândeau zvonuri despre duplicitatea şi perfidia sa. I le-au repetat sultanului zi şi noapte, până când acesta a început să nu mai

aibă încredere în vizir şi a ajuns să-l condamne la moarte pe omul care îi consacrase treizeci de ani de devotament sincer. Pe meleagurile acelea, condamnaţii la moarte erau legaţi şi azvârliţi în îngrăditura în care sultanul îşi ţinea câinii de vânătoare cei mai feroce. Flămânde, animalele se repezeau asupra victimelor şi le sfâşiau imediat.

înainte de a fi aruncat între copoii-călăi, vizirul a cerut să i se îndeplinească o ultimă dorinţă: „Aş vrea să-mi daţi un răgaz de zece zile ca să-mi plătesc datoriile, să iau înapoi banii împrumutaţi unor prieteni, să dau stăpânilor lor unele bunuri ce mi-aufost încredinţate spre păstrare şi să-mi împart averea

între rudele şi copiii mei, cărora trebuie să le aleg şi un tutore”.

Primind promisiunea că nu va încerca să fugă, sultanul i-a acordat vizirului păsuirea solicitată. Acesta s-a întors degrabă acasă, a adunat o sută de galbeni şi s-a dus să-i facă o vizită căpeteniei vânătorilor, care avea în grijă câinii sultanului. l-a oferit cei o sută de galbeni şi i-a spus: „Lasă- mă să mă ocup eu de câini vreme de zece zile”. Vânătorul s-a învoit şi vizirul a petrecut acest răstimp îngrijindu-se de animale cu mare atenţie, răsfăţându-le şi hrănindu-le. La sfârşitul celor zece zile, 9 ii mâncau din palmă.

în ziua a unsprezecea, vizirul a fost chemat să se înfăţişeze înaintea

sultanului – i-au citit de la capăt toate acuzaţiile şi, sub ochii stăpânului său, l-au legat şi l-au azvârlit în ocolul câinilor. Numai că, văzându-l, animalele i-au venit în întâmpinare dând din coadă. L-au adulmecat cu bucurie şi, sărind în jurul lui, au început să se joace cu el.

Sultanul şi ceilalţi curteni, aflaţi de faţă la ceea ce ar fi trebuit să fie o execuţie cumplită, erau uluiţi. Vizirul l-a auzit pe stăpânul său întrebându-l cum se făcea că fiarele îi cruţaseră viaţa şi i-a răspuns: „Am avut grijă de câini vreme de zece zile. Sultanul a văzut rezultatul cu propriii săi ochi. De tine, stăpâne, am avut grijă vreme

de treizeci de ani şi cu ce m-am ales? Sunt condamnat la moarte din pricina acuzaţiilor urzite de duşmanii mei".

Sultanului i s-au înroşit obrajii de ruşine. Nu numai că l-a iertat pe cinstitul vizir, ci i-a dăruit un rând de veşminte scumpe şi i-a dat pe mână pe toţi cei care îi întinaseră bunul renume. Generos, vizirul i-a eliberat şi a continuat să se poarte cu blândeţe faţă de ei.

Vicleşugul cel iscusit – cartea arabă a înţelepciunii şi şireteniei, secolul al XlII-lea

Comentariu

Michelangelo ştia prea bine că dacă ar fi modificat forma nasului, ar fi stricat statuia. Dar Soderini era comanditarul şi se mândrea cu rafinamentul bunului său gust. A-l jigni contrazicându- 1 şi argumentându-şi punctul de vedere nu numai că nu i-ar fi adus sculptorului niciun câştig, dar i-ar fi distrus şi şansa de a obţine alte comenzi. Michelangelo era prea inteligent ca să se ia la ceartă. Soluţia găsită de el a fost simplă: a schimbat, la propriu, perspectiva lui Soderini şi, aducându-l mai aproape de figura statuii, l-a făcut să creadă că i-a urmat sfatul.

Din fericire pentru posteritate, sculptorul a lăsat intactă perfecţiunea lui David, dându-i,

totuşi, comanditarului iluzia că a ţinut seama de părerea sa. Iată dubla forţă de convingere a faptei – nimeni nu se consideră ofensat şi ideea capătă consistenţa unui adevăr dovedit.

CHEILE PUTERII

În ceea ce priveşte puterea, este necesar să înveţi să-ţi analizezi acţiunile prin prisma efectelor lor pe termen lung asupra altor persoane. Dezavantajul oricărei tentative de a marca un punct sau de a obţine o victorie pe calea argumentului verbal constă în imposibilitatea anticipării exacte a consecinţelor cuvintelor şi a modului în care ele i-ar putea afecta pe interlocutori. Unii

dintre ei îţi pot arăta, în chip politicos, că te aprobă, dar, în realitate, opinia ta le trezeşte resentimente. Uneori, ceva din ceea ce spui riscă să jignească, fără voia ta. Cuvintele au această caracteristică periculoasă: pot fi interpretate în funcţie de starea de spirit şi de complexele oamenilor. Până şi argumentul cel mai bine ales este, întrucâtva, lipsit de soliditate, tocmai pentru că lumea nu mai are încredere în natura insesizabilă a vorbelor şi, deşi ne lăsăm convinşi de ele la un anumit moment, după un timp mai scurt sau mai lung, revenim la vechiul nostru fel de a gândi, dacă nu din alt motiv, măcar din pură obişnuinţă.

Trebuie să înţelegi un lucru: cuvintele nu îl costă mai nimic pe cel care le rosteşte. Cine nu ştie că în „focul” unei discuţii, omul spune aproape orice ca să-şi argumenteze punctul de vedere?! Se recurge la citate din Biblie, se fac referiri greu de verificat la tot soiul de statistici şi aşa mai departe. Cine mai este dispus să „cumpere” asemenea gogoşi? În schimb, faptele şi demonstraţiile concrete sunt dovezi puternice şi pline de sens. Ele au o existenţă clară, palpabilă şi imposibil de contestat. „Da, acum nasul statuii arată într-adevăr cum trebuie”. Fără vorbe jignitoare, fără risc de interpretare eronată. Nimeni nu se ia la ceartă cu o dovadă irefutabilă. După cum remarca

Baltasar Grácián, „De regulă adevărul îl vezi, nu îl auzi”.

Sir Cristopher Wren a fost întruchiparea britanică a tipului de om „al renaşterii”. Stăpânea matematica, astronomia, fizica şi fiziologia. Deşi erudiţia sa era cunoscută, în cursul îndelungatei sale cariere de arhitect fără egal în Anglia, de multe ori clienţii îi cereau să facă tot felul de modificări neinspirate în proiectele sale. Sir Cristopher nu şi-a ieşit niciodată din fire şi nu s-a simţit niciodată vexat. Dispunea de alte mijloace cu care să-şi demonstreze ideile.

În 1688, arhitectul a proiectat o splendidă clădire menită să devină sediul primăriei din Westminster. Primarul, însă, nu a fost satisfăcut.

De fapt, era neliniştit. I-a spus lui Wren că se îndoia de siguranţa etajului şi se temea să nu se prăbuşească peste cabinetul său, amplasat la parter. I-a cerut să mai pună două coloane de susţinere, fiindcă paza bună trece primejdia rea. Fiind şi un experimentat inginer, Wren şi-a dat seama că cele două coloane nu aveau absolut niciun rost şi că temerile primarului erau total neîntemeiate. Cu toate acestea i-a făcut pe plac şi le-a construit, spre marea mulţumire şi recunoştinţă a clientului său. Abia câţiva ani mai târziu, urcându-se pe schele nişte lucrători au observat că faimoasele coloane nici nu atingeau tavanul – se opreau la câţiva centimetri mai jos: erau „false” –

dar ambele părţi obţinuseră ceea ce doreau. Primarul putea să-şi uite angoasele, iar arhitectul a făcut, în felul său ironic, un „recurs la posteritate”, care a demonstrat că proiectul iniţial fusese corect.

FAPTELE LUI AMASIS

După ce Apries a fost detronat aşa după cum am arătat, la domnie a venit Amasis, era de baştină din provincia Sais şi se născuse în cetatea Siuph. La început, egiptenii se simţeau îndemnaţi să-l dispreţuiască şi nu îşi puneau mare nădejde în el din cauza originii lui umile, lipsite de distincţie, dar, cu timpul, i-a făcut să-şi schimbe părerea fără să fie nevoit să recurgă la măsuri drastice. Printre avuţiile sale nenumărate se afla şi un

lighean mare, din aur masiv, în care el şi oaspeţii săi îşi răcoreau picioarele. A pus să fie topit şi din metal să se toarne o statuie a unuia dintre zei, pe care a aşezat-o apoi în locul ce i s-a apărut cel mal potrivit din oraş. Egiptenii veneau mereu să vadă statuia şi o priveau cu profundă veneraţie, iar Amasis, îndată ce a auzit de emoţia pe care ea le-o trezea, a adunat oamenii şi le-a dezvăluit faptul că sculptura atât de preţuită fusese mai înainte un lighean unde îşi spălaseră picioarele, se uşuraseră şi vomitaseră. A continuat spunându-le că el însuşi semăna cu statuia, pentru că altădată fusese un simplu om de rând, iar acum devenise

regele lor: prin urmare, aşa cum ajunseseră să respecte ligheanul transformat, ar face bine să-l respecte şi pe el. Astfel i-a convins pe egipteni să-l accepte de stăpân.
Istorii, Herodot, secolul al V-lea î. Hr.

Avantajul demonstraţiei constă în faptul că adversarii nu se simt ofensaţi şi că, prin urmare, nu refuză aprioric să se lase convinşi. Le creezi certitudinea concretă că ideile tale sunt mai puternice decât orice argument.

Un îndrăzneţ l-a interpelat odată pe Nikita Hruşciov, în mijlocul unui discurs în care denunţa crimele lui Stalin: „Dar şi dumneata erai coleg cu Stalin, tovarăşe Hruşciov. De ce nu l-ai oprit atunci?”, a strigat

el. De la tribună, interpelatul nu l-a putea identifica pe curajos şi, furios, a întrebat: „Cine a spus asta?” Tăcere. Nicio mişcare. După câteva secunde de încremenire încordată, Hruşciov a continuat calm: „Acum înţelegeţi şi voi de ce nu l-am oprit”. În loc să se grăbească să explice (un lucru pe care, oricum, îl ştiau toţi) că oricine l-ar fi înfruntat pe Stalin şi-ar fi riscat viaţa şi că cel mai vag semn de rebeliune însemna moarte sigură, Hruşciov i-a făcut să simtă pe pielea lor ceea ce simţeau oamenii faţă de Stalin şi paranoia sa – frica de a vorbi deschis, teroarea inspirată de un autocrat. Demonstraţia a fost zdrobitoare. Nu mai era nevoie de argumente şi de cuvinte.

Există o formă a persuasiunii (şi a manipulării) care transcende acţiunea şi intră pe teritoriul simbolului. Forţa simbolului – un drapel, un mit, un monument – prin încărcătura sa emoţională, se dispensează de explicaţii. Este ceva ce înţelege toată lumea, un dat sau un mesaj implicit. În 1975, Henry Kissinger era angajat într-un lung şi frustrant proces de negocieri cu Israelul, vizând retrocedarea unei porţiuni din deşertul Sinai, ocupat în 1967. Brusc, Kissinger a suspendat aceste discuţii foarte tensionate şi a decis să facă puţin turism. S-a dus să viziteze ruinele străvechii fortăreţe cetate-simbol pentru evrei, unde, în anul 73 d. Hr., şapte sute dintre înaintaşii lor comiseseră un

act de sinucidere în masă, preferând să moară decât să se predea asediatorilor romani. întreg Israelul a înţeles mesajul vizitei lui Kissinger – secretarul de stat îi acuza indirect că promovează o politică sinucigaşă. Deşi vizita în sine nu le-a schimbat ideile, le-a dat totuşi de gândit şi le-a sugerat un posibil avertisment. Asemenea simboluri cu trimitere la fondul emoţional
au o percutanţă enormă.

Când ţinteşti puterea sau cauţi să o păstrezi, alege întotdeauna calea indirectă. Calculează bine „costurile" dacă, pe termen lung, nu contează că cealaltă persoană este sau nu de acord cu tine ori dacă timpul şi propria sa experienţă o vor determina să-ţi dea dreptate, atunci

nici nu te mai osteni cu demonstraţiile. Nu îţi irosi energia şi vezi-ţi de drumul tău.

DUMNEZEU ŞI AVRAAM

Dumnezeu Cel Preaînalt îi promisese lui Avraam că nu îi va lua sufletul decât dacă el însuşi va dori să moară şi îl va ruga să îl ia la EL. Când viata lui Avraam a ajuns aproape de sfârşit, Dumnezeu S-a hotărât să îl aducă acasă şi i-a trimis un înger sub chipul unui bătrân atât de decrepit, încât abia de se mai putea ţine pe picioare. Acesta s-a oprit la uşa lui Avraam şi i-a spus: „Avraame, aş vrea să-mi dai ceva de mâncare”. Avraam s-a uitat la el, uimit, şi i-a răspuns: „Mori. Ar fi mai

bine să închizi ochii decât să trăieşti într-o asemenea stare de decădere”.

Avraam avea întotdeauna merinde puse deoparte pentru drumeţii aflaţi în trecere, aşa că i-a dat bătrânului o strachină cu fiertură de carne şi miez de pâine. Moşneagul s-a aşezat să mănânce, înghiţea cu mare greutate şi mâncarea îi cădea din mână, împrăştiindu-se pe jos. „O, Avraame”, a zis bătrânul. „Ajută-mă tu să mănânc.”

Avraam i-a luat mâncarea din mâinile tremurânde şi a încercat să-i vâre în gură o îmbucătură, dar buzele moşneagului nu au izbutit s-o ţină şi zeama i s-a scurs în barbă şi,

de acolo, pe piept „Câţi ani ai, moşule?”, I- a întrebat.

Bătrânul i-a răspuns. Era cu foarte puţin mai în vârstă decât Avraam însuşi. Acesta a exclamat: „Doamne Dumnezeule, ia-mă la Tine înainte de a ajunge şi eu să am anii omului acesta şi să mă aflu în starea în care este el acum”. Nici nu a apucat Avraam bine să rostească aceste vorbe că Dumnezeu i-a şi luat sufletul, aducându-l acasă.

Vicleşugul cel iscusit – cartea arabă a înţelepciunii şi şireteniei, secolul al XlII-lea

Imagine: Scrânciobul. Sus, jos şi iar sus, şi iar jos – aşa te fac să mergi cuvintele şi argumentele: urci şi cobori, dar nu înaintezi, nu ajungi nicăieri. Dă-te jos din scrânciob şi

fă-te înţeles fără să dai din picioare sau să-ţi iei vânt cu mâinile. Lasă-i pe ceilalţi sus, unde cred că se află şi gravitaţia îi va aduce încetişor, înapoi pe pământ.

Ultimul cuvânt: Nu te angaja niciodată în dispute. Nu contrazice. Nu există nimic care să trebuiască discutat; nu da altceva decât rezultate. (Benjamin Disraeli, 1804 – 1881)

CONTRAARGUMENT

În ceea ce priveşte puterea, argumentele verbale au un singur scop (şi o singură utilitate) de bază: să distragă atenţia şi să-ţi acopere urmele atunci când practici duplicitatea sau când eşti prins cu

minciuna. În asemenea cazuri, este în avantajul tău să argumentezi şi să contrazici cu toată forţa de care eşti în stare. Atrage cealaltă persoană într-o dispută şi ea nu îţi va mai observa viclenia sau înşelătoria. Dacă eşti prins minţind, cu cât pari mai ofensat şi mai sigur pe tine cu atât dai impresia că acuzaţia este nefondată.

Această tehnică i-a salvat pe o mulţime de escroci. De pildă, contele Victor Lustig, un maestru al pungăşiilor, a vândut unor duzini de fraieri dornici de câştiguri uşoare, o cutie în care era o aşa-zisă maşină de copiat bani. Chiar după ce constatau că fuseseră escrocaţi, oamenii preferau să nu se ducă la poliţie şi să evite riscul unei

publicităţi stânjenitoare. Dar s-a găsit un anume şerif Richards, din Remsen County, în statul Oklahoma, care să nu se împace atât de lesne cu ideea de a fi fost pungăşit de zece mii de dolari şi care i- a luat urma lui Lustig până într-un hotel din Chicago.

Escrocul a auzit o bătaie în uşă. A deschis şi tot ceea ce a văzut în faţa ochilor a fost ţeava unui revolver. „Bine, dar ce s-a întâmplat?”, a întrebat el imperturbabil. „Ticălos nenorocit”, a urlat şeriful, „să ştii că te omor. M-ai fraierit cu una dintre cutiile alea afurisite ale tale!” Lustig s-a prefăcut uimit. „Cum adică? Vrei să spui ca nu merge?”, a întrebat Lustig, „Ştii foarte bine că nu

merge”, a sărit Richards. „Dar aşa ceva e imposibil. Ai respectat instrucţiunile?”, a întrebat Lustig, „Am făcut exact ce mi-ai spus să fac”, a răspuns celălalt. „Nu se poate, pe undeva, ai făcut ceva greşit”, iar discuţia se învârtea în cerc. Ţeava armei mai coborâse puţintel.

Apoi Lustig a trecut la faza a doua a tacticii discuţiei: a revărsat un torent de aiureli tehnice în legătură cu modul de manevrare a cutiei. Şeriful era complet derutat şi îşi pierduse mult din siguranţa de sine de la început. „Uite ce”, a continuat escrocul, „îţi dau banii înapoi chiar acum, pe loc, îţi dau şi instrucţiuni scrise despre cum să lucrezi cu maşinăria aia şi o să vin

în Oklahoma să văd dacă funcţionează cum trebuie. În felul acesta, pur şi simplu, nu ai cum să pierzi." Călcându-şi pe inimă, şeriful s-a declarat de acord. Ca să- i dea deplină satisfacţie, Lustig a scos o sută de bancnote de câte o sută de dolari şi i le-a dat, liniştindu-l şi sfătuindu-l să se distreze câteva zile la Chicago. Potolit şi puţin cam încurcat, în cele din urmă, şeriful a plecat. În următoarele dimineţi, escrocul a citit ziarele cu cea mai mare atenţie, până când, într-unui dintre ele a găsit ceea ce căuta: un scurt articol referitor la arestarea, judecarea şi condamnarea şerifului Richards, sub învinuirea de a fi pus în circulaţie bani falşi. Lustig a

câştigat disputa – şeriful nu a mai revenit să-l deranjeze vreodată.

LEGEA 10 PERICOL DE CONTAMINARE: EVITĂ-I PE CEI NEFERICIŢI ŞI GHINIONIŞTI

[9]

ARGUMENT

Se poate muri şi din suferinţa altcuiva – stările emoţionale sunt la

fel de contagioase ca şi bolile. Poate ai impresia că dai o mână de ajutor unui om aflat pe cale să se înece, dar nu faci decât să-ţi grăbeşti propria nenorocire. Uneori, cei nefericiţi atrag nefericirea; nu numai atât: ţi-o pot transmite şi ţie. Inconjoară-te de oameni fericiţi şi norocoşi.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1818, la Limerick, în Irlanda, s-a născut Mărie Gilbert. Prin anii 1840, ea a sosit la Paris sperând să-şi facă un nume ca dansatoare şi actriţă. Şi-a luat pseudonimul de Lola Montez – mama ei avea ceva strămoşi de

origine iberică – şi s-a prezentat drept ceea ce visa să devină: dansatoare de flamenco, pretinzând totodată că venea din Spania. Câţiva ani mai târziu, cariera ei părea să fi apus şi, ca să supravieţuiască, tânăra s-a făcut curtezană. Curând, a ajuns cea mai cunoscută demimondenă a Parisului.

Nu exista decât un singur om care să o poată salva: Alexandre Dujarier, proprietarul celui mai citit ziar din Franţa şi respectat cronicar dramatic. Lola s-a hotărât să-l cucerească. Informându-se asupra obiceiurilor lui, a aflat că în fiecare dimineaţă, Dujarier ieşea să se plimbe călare. Bună amazoană ea însăşi, într-o zi i-a tăiat calea şi aproape că l-a răsturnat – „un

accident”. Nu după mult timp, cei doi au început să-şi facă plimbarea matinală împreună, iar în două săptămâni, Lola s-a mutat la noul ei iubit.

O vreme au fost fericiţi împreună. Cu sprijinul lui Dujarier, ea şi-a relansat cariera de dansatoare. în ciuda faptului că îşi risca poziţia în societate, el şi-a anunţat prietenii că se va căsători cu Lola şi că vor face nunta în primăvara următoare. (Ea nu îi spusese însă că pe când avea nouăsprezece ani fugise de acasă cu un englez şi că, din punct de vedere legal, era încă soţia lui.) Deşi Dujarier era îndrăgostit profund, fericirea începea să pălească.

Situaţia sa financiară intrase într-o perioadă dificilă, iar prietenii influenţi de altădată îl evitau. într-o seară, a fost invitat la o recepţie la care participau cei mai bogaţi tineri din protipendada pariziană. Lola voia să-l însoţească, dar el nu i-a permis acest lucru. A fost prima lor ceartă, iar Dujarier s-a dus la petrecere singur. Ameţit de prea multă băutură, l-a insultat pe un influent critic dramatic, Jean-Baptiste Rosemond de Beauvallon – poate pentru o remarcă rostită de acesta la adresa Lolei. în dimineaţa următoare, de Beauvallon l-a provocat la duel. Era unul dintre cei mai buni ţintaşi din Franţa. Dujarier a încercat să aplaneze incidentul cerându-şi scuze, dar duelul nu a

putut fi evitat, iar tânărul, promiţător reprezentant al noii generaţii de aristocraţi francezi, a căzut ucis. Neconsolată, Lola a părăsit Parisul.

Anul 1846 o găseşte pe dansatoare la München, unde îşi făcuse planul de a-l cuceri pe regele Ludovic al Bavariei. Cea mai bună cale de a ajunge la rege era prin aceea de a recurge la mijlocirea aghiotantului său, contele Otto von Rechberg, mare amator de fete frumoase. Astfel, într-o zi, pe când aghiotantul îşi lua micul dejun pe terasa unei cafenele, Lola şi-a făcut apariţia călare şi – alt „accident” – calul a aruncat-o din şa exact la picioarele lui. Contele s-a repezit s-o

ajute şi, pe dată, a fost sedus. I-a promis că o va prezenta regelui.

S-a ţinut de cuvânt, dar, o dată ajunsă în anticamera cabinetului regal, Lola l-a auzit pe monarh spunând că era prea ocupat ca s-o primească pe o străină în căutare de favoruri. Ei, şi?! Lola i-a împins în lături pe cei doi soldaţi din gardă care păzeau uşile biroului şi a intrat. în toiul acestui mic incident, din vina vreunuia dintre soldaţi (sau ca urmare a „iniţiativei” vizitatoarei înseşi), partea din faţă a corsajului rochiei s-a rupt, astfel că, spre marea uimire a tuturor şi mai ales a regelui, tânăra femeie a pătruns în încăpere cu sânii goi, expuşi cu dărnicie. Nu se mai punea problema de a fi sau a nu fi primită în

audienţă. După cincizeci şi cinci de ore de la acest moment spectaculos, Lola şi-a făcut debutul pe scena bavareză.

Cronicile au fost groaznice, dar aceasta nu l-a împiedicat pe rege să continue să-i aranjeze alte reprezentaţii.

NUCA ŞI CLOPOTNIŢA

Odată, o nucă a fost luată în cioc de o cioară şi dusă tocmai sus, în vârful unei clopotniţe înalte, dar, căzând într-o crăpătură, a scăpat de cumplita soartă de a fi mâncată. Nuca s-a rugat frumos de perete, implorându-l în numele Domnului să-i dea adăpost şi i-a lăudat înălţimea, frumuseţea şi nobleţea glasului clopotelor pe care le ocrotea. „Vai, vai mie”, spunea ea,

„cum nu am fost în stare să cad sub crengile verzi ale bătrânului meu tată şi să dorm pe pământul reavăn, acoperită de frunzele lui căzute, măcar tu nu mă părăsi. Când m-am văzut în ciocul ciorii aceleia crude, am jurat că dacă scap, îmi voi sfârşi viaţa într-o gaură mică aşa ca aceasta."

La auzul unor asemenea vorbe, plin de compasiune, peretele i-a dat adăpost bucuros, lăsând nuca să rămână acolo unde căzuse. în scurt timp, nuca a pocnit: rădăcini mici s-au strecurat prin crăpăturile dintre pietre şi din ce în ce mai puternice, au început să le împingă şi să le disloce. Lăstarii ţâşneau în sus, către cer. Apoi, au crescut mai înalţi

ca zidul clopotniţei şi, cum rădăcinile răsucite se facem mereu mai groase, s-au înfipt în pereţii vechi şi i-au spart. Abia atunci, când era prea târziu şi cu totul zadarnic, zidul a prins să se tânguie din pricina năruirii lui, dar curând el nu mai era decât ruină.

Leonardo da Vinci, 1452 – 1519

Ludovic era, vrăjit după cum singur recunoştea. A început să apară în public la braţ cu Lola, apoi i-a cumpărat şi mobilat un apartament de pe unul dintre cele mai elegante bulevarde din München. Deşi avea reputaţie de zgârcit şi nu se lăsa în voia capriciilor, regele şi-a copleşit iubita cu daruri, ba chiar s-a apucat să-i scrie poeme. Devenită metresă

oficială, Lola s-a văzut, peste noapte, şi celebră, şi bogată.

Din păcate, treptat îşi pierdea simţul măsurii. Într-o zi, pe când călărea, un domn mai în vârstă călărea şi el pe aceeaşi alee, în faţa ei, dar prea încet, după cum i se părea favoritei. Neputând să-l depăşească, Lola a început să-l lovească cu cravaşa. Altă dată, şi-a scos câinele la plimbare, în lesă, iar animalul a sărit la un trecător. În loc să-l ajute pe om, Lola s-a înfuriat şi l-a pocnit cu lesa. Incidente ca acestea au ajuns să-i supere pe liniştiţii cetăţeni ai Bavariei. Cei din anturajul regelui au încercat să îl aducă la realitate şi să-i atragă atenţia asupra riscurilor acestei situaţii, însă curajoşii care o criticau

pe Lola erau concediaţi fără multă ceremonie.

De unde până atunci bavarezii îşi iubiseră suveranul, acum nu îi mai purtau nici măcar respect. Lola fusese ridicată la rang de contesă, îşi construise un palat şi începuse să se amestece în politică, dându-i regelui tot felul de sfaturi. Era persoana cea mai influentă din tot regatul. Ludovic se lăsa condus de ea, iar miniştrii care nu erau pe placul favoritei se vedeau dispreţuiţi pe faţă. Peste tot au izbucnit revolte. Ţara aceasta paşnică şi stabilă se afla, practic, în pragul unui război civil, iar studenţii protestau şi scandau: „Raus mit Lola” („Afară cu Lola”).

La vremea sa, Simon Thomas a fost un doctor mare. îmi aduc aminte că s-a întâmplat să-l întâlnesc într-o zi în casa unui bogătaş bătrân, suferind de plămâni.

Discutând despre cum l-ar putea vindeca, i-a spus bolnavului că una dintre metode ar fi să-şi creeze ocazii de a sta în compania mea: şi-ar opri ochii asupra obrajilor mei proaspeţi şi gândurile, asupra înfloritoarei vigori a tinereţii mele. Bucurându-şi simţurile cu acest întremător spectacol al prospeţimii starea lui s-ar îmbunătăţi. A uitat să adauge că a mea, în schimb, ar putea să se înrăutăţească.

Montaigne, 1533 -1592

Prin luna februarie a anului 1848, regele nu mai putea ţine piept presiunilor. Cu mare tristeţe, i-a poruncit Lolei să părăsească Bavaria cât mai repede. A plecat, dar nu înainte de a mai primi ceva bani. Şi-a răzbunat dizgraţia: în următoarele cinci săptămâni, furia poporului s-a întors împotriva altădată iubitului său rege, care, în luna martie a aceluiaşi an, a fost silit să abdice.

Lola Montez a revenit în Anglia. Dacă avea nevoie de ceva, acel lucru era respectabilitatea. Deşi încă măritată (fiindcă tot nu ceruse divorţul de bărbatul cu care se căsătorise cu ani în urmă) şi-a pus ochii pe George Trafford Heald,

un tânăr ofiţer promiţător, care era fiul unui influent avocat.

Cu toate că era cu zece ani mai tânăr decât ea şi ar fi putut să-şi aleagă de soţie pe oricare dintre fetele frumoase şi bogate din lumea bună, Heald a căzut în mrejele Lolei. S-au căsătorit în 1849. Nu mult după aceea, ea a fost arestată pentru bigamie, şi-a încălcat promisiunea dată judecătorului şi a fugit în Spania, împreună cu noul soţ. Au început certuri cumplite şi, în toiul uneia, Lola a pus mâna pe un cuţit şi l-a rănit. Până la urmă, l-a şi alungat. Reîntors în Anglia acesta a descoperit că fusese dat afară din armată. întreaga societate îi întorcea spatele. Omul s-a stabilit în Portugalia şi a trăit în sărăcie vreme

de câteva luni, apoi şi-a găsit moartea într-un accident nautic.

Mai târziu, cel care a publicat autobiografia Lolei Montez a dat faliment.

în 1853, aventuriera s-a mutat în California. Acolo s-a măritat cu un bărbat numit Pat Huli. Şi această relaţie a fost furtunoasă, astfel că l-a părăsit pe Huli pentru un altul. Soţul abandonat s-a cufundat din ce în ce mai adânc în alcool şi în deprimare, până când după patru ani, a murit în floarea vârstei.

La patruzeci şi unu de ani, Lola şi-a împărţit rochiile şi lucrurile de preţ. S-a întors către Dumnezeu. A colindat America ţinând conferinţe pe subiecte religioase îmbrăcată în alb şi purtând o bonetă ce sugera o

aureolă. A murit doi ani mai târziu, în 1861.

Multe lucruri sunt, se spune, molipsitoare. Somnul poate fi molipsitor, ca şi căscatul. în strategia marilor bătălii, când vezi că duşmanul se agită şi dă toate semnele că ar fi înclinat spre pripeală, să nici nu te uiţi la el.

Tu să arăţi un calm desăvârşit. Duşmanul va fi convins şi se va linişti şi el. l-ai molipsit spiritul. îl poţi molipsi de o stare de siguranţă asemănătoare beţiei, de plictiseală sau chiar de slăbiciune.

Cartea celor cinci inele, Miyamoto Musashi, secolul al XVII-lea

Comentariu

Lola Montez atrăgea bărbaţii cu farmecul ei, dar puterea pe care o avea asupra lor depăşea atuurile sexualităţii. îi ţinea înrobiţi prin tăria caracterului. Erau prinşi în vârtejul pe care ştia să-l dezlănţuie în jurul ei. Se simţeau derutaţi, tulburaţi – dar intensitatea emoţiilor îi făcea să trăiască şi ei mai intens. Aşa cum se întâmplă adeseori în cazurile de contagiune, problemele se conturează abia după un anumit timp. Instabilitatea proprie Lolei începea să-i seducă. Femeia le „intra în sânge”, iar ei se lăsau absorbiţi în torentul necazurilor ei. Legăturile emoţionale create îi împingea să dorească s-o ajute. Tocmai acesta era punctul crucial al „bolii”, pentru că Lola Montez nu putea fi ajutată.

Problemele ei erau prea profunde. O dată ce noul iubit se identifica sincer cu aceste probleme, soarta lui era pecetluită. Brusc, omul se vedea amestecat în complicaţii şi certuri. Boala infecţioasă se răspândea, cuprinzându-i familia şi prietenii sau, aşa cum s-a întâmplat cu regele Bavariei, o ţară întreagă. Unica soluţie ar fi fost extirparea „tumorii". În caz contrar, urma colapsul final. Acest tip de persoană „infecţioasă" nu se întâlneşte numai în rândul femeilor. De fapt, sexul individului numit „fatal" nu are nicio importanţă. Totul porneşte dintr-o instabilitate interioară care iradiază în afară, atrăgând nenorocirea. Este vorba despre o adevărată (nu neapărat conştientă) nevoie de a

distruge şi de a perturba. S-ar putea petrece o viaţă întreagă studiindu-se patologia caracterului contagios, dar nu-ţi pierde timpul cu aşa ceva – limitează-te să-ţi însuşeşti lecţia. Atunci când simţi că te afli în prezenţa unui „contagios”, nu începe să discuţi, nu te lăsa tentat să-i dai o mână de ajutor, nu introdu această persoană în cercul prietenilor, fiindcă nu te vei mai putea salva. Fugi cât poţi de repede. Altfel vei suporta consecinţele.

Cassius, de colo, e slab şi are privirea-nfometată. Gândeşte mult prea mult [...]

Nu ştiu de cine-ar trebui să mă feresc mai rău decât de Cassius uscăţivul [...]

Oamenii asemeni lui nu pot privi cu inimă uşoară mărirea altora decât ei înşişi şi sunt, de-aceea, foarte primejdioşi
Julius Caesar, William Shakespeare
1564 -1616

Nu îl lua drept rafinat pe omul necugetat deşi ai putea să îl socoteşti pe unul înzestrat, un înţelept; şi nu îl admira pe un zgârcit ignorant ca pe un ascet adevărat. Nu te întovărăşi cu proştii, mai ales cu acei proşti care se cred inteligenţi. Nu te simţi încântat de propria ta ignoranţă. Caută să nu fii decât în preajma oamenilor cu renume bun, căci numai într-o astfel de societate îţi faci propriul tău bun renume. Nu ai băgat de seamă cum

uleiul de susan se amestecă şi se uneşte cu trandafirii şi violetele şi cum, după ce a stat o vreme laolaltă cu trandafirii şi violetele, încetează să mai fie ulei de susan, pentru a fi numit ulei de trandafiri sau ulei de violete?
Oglinda prinţilor, Kai Ka'us Ibn Iskandar, secolul al Xl-lea

CHEILE PUTERII

Acei nefericiţi semeni ai noştri care au cunoscut adversitatea împrejurărilor ce nu pot fi ţinute sub control merită tot ajutorul şi întreaga noastră simpatie. Dar mai există şi alţii, care nu s-au născut sub cine ştie ce stea nenorocoasă, ci

îşi atrag necazurile prin propriile lor acţiuni distructive, tulburând viaţa lor şi a celorlalţi. Ar fi bine să îi putem reeduca, să le schimbăm tiparele şi automatismele comportamentale, numai că, cel mai adesea, noi suntem cei care ne molipsim şi ne schimbăm, însuşindu-ni-le. Motivul este simplu: oamenii sunt extrem de sensibili la stările de spirit, emoţiile şi chiar la felul de a gândi al persoanelor cu care îşi petrec timpul.

Incurabilii nefericirii şi instabilităţii au o capacitate deosebit de puternică de a ne „infecta”, din cauza intensităţii ieşite din comun a personalităţii şi emoţiilor lor. Adesea pozează în victime, ceea ce, la început, te face

să nu le observi greşelile şi să nu vezi că sunt singurii vinovaţi de tot ce li se întâmplă. înainte de a-ţi da seama de adevărata natură a necazurilor lor, te trezeşti „contaminat”.

Trebuie să înţelegi că în jocul puterii, contează în primul rând oamenii cu care te asociezi. Riscul asocierii cu aceşti „bolnavi de nefericire” este că din cauza lor pierzi mult timp şi îţi iroseşti multă energie încercând să te eliberezi de influenţa lor negativă. Ceilalţi te văd prin prisma acestor asocieri şi te socotesc şi pe tine întrucâtva vinovat. Pericolele contaminării sunt imposibil de subestimat.

Există diverse tipuri de contagioşi – unul dintre cele mai

perfide ca efect este cel al individului atins de frustrare cronică. Cassius, conspiratorul copărtaş la asasinarea lui Cezar, era devorat de invidie. Nu putea suporta succesul cuiva mai dotat. Probabil că tocmai din pricina permanentei lui acreli s-a hotărât Cezar să-l prefere pe Brutus pentru funcţia de prim-pretor. Cassius şi-a pritocit ciuda, până când aceasta a devenit patologică. Brutus însuşi, republican intransigent, dezaproba regimul de dictatură personală al lui Cezar. Dacă ar fi avut răbdare să aştepte, după moartea lui
Cezar, ar fi ajuns conducătorul Romei şi ar fi fost în măsură să îndrepte lucrurile de care era nemulţumit. Însă Cassius îl infectase

cu ura sa bolnăvicioasă, înveninându-l zi de zi cu critici şi instigări împotriva dictatorului. Până la urmă, l-a atras de partea conspiratorilor. Acesta a constituit începutul unei mari tragedii. Câte erori nu ar fi putut fi evitate dacă Brutus ar fi învăţat să se ferească de pericolul contagiunii!

În faţa unei boli molipsitoare nu există decât o singură soluţie: carantina. Atât doar că, uneori, în momentul când îţi dai seama de „starea de urgenţă”, este deja prea târziu. O Lola Montez îţi ia minţile cu forţa personalităţii ei; un Cassius, cu firea lui profundă şi înclinaţia spre acţiune secretă. Cum să te aperi împotriva acestui virus insidios? Judecând oamenii după

efectele pe care le au asupra celor din jur şi nu după ceea ce pretind ei că ar constitui cauza problemelor lor.

Imagine: Un virus nevăzut îţi pătrunde în pori fără veste şi, pe nesimţite, se răspândeşte în corpul tău. înainte de a-ţi da seama, boala a prins rădăcini adânci în tine.

Cum recunoşti „contagioşii”? Prin permanentele necazuri pe care şi le atrag, prin trecutul lor tulbure şi aventuros, prin lista lungă a relaţiilor rupte, a schimbărilor dese de carieră, prin instabilitatea profesională şi chiar prin forţa caracterului lor, care te copleşeşte şi te face să-ţi pierzi judecata. Dacă simţi aceste semnale şi recunoşti apropierea unui „contagios”, învaţă

să distingi în privirea lui nemulţumirea şi frustrarea. Mai presus de orice, nu te lăsa cuprins de milă. Nu te complica încercând să-l ajuţi. „Contagiosul” nu se va vindeca, dar te vei îmbolnăvi tu.

Reversul este şi el la fel de puternic şi de real, ba, poate, chiar mai lesne de înţeles: există oameni care atrag fericirea prin buna lor dispoziţie, firea veselă şi inteligenţa lor. Sunt asemenea unor izvoare de bucurie. Cu ei trebuie să te asociezi şi te vei împărtăşi din prosperitatea şi norocul pe care le atrag asupra lor.

Această lege nu se aplică numai bunei dispoziţii şi succesului: ne pot contamina toate calităţile celorlalţi. Talleyrand a fost un om

interesant, cu multe trăsături stranii, care intimidau, totuşi oricine îl cunoştea nu putea să nu îl considere cel mai politicos, mai afabil, mai fermecător şi mai spiritual în felul său aristocratic, dintre toţi francezii. într-adevăr, era descendentul uneia din cele mai vechi şi mai nobile familii, însă, în ciuda acestui fapt, era un democrat convins şi un susţinător al ideilor republicane, ceea ce nu îl împiedica să-şi păstreze manierele elegante de curtean. în foarte multe privinţe, contemporanul său Napoleon se situa la polul opus – corsicanul de origine mai degrabă plebee era un taciturn prost crescut şi, uneori, brutal.

Poate că nimeni nu îl admira pe Talleyrand mai mult decât el. îi invidia uşurinţa şi plăcerea de a stabili relaţii cu oamenii, umorul şi fascinaţia pe care o exercita asupra femeilor. Căuta să-l aibă cât mai des în preajma sa, ca să se îmbibe de cultura şi „stilul” care lui îi lipseau. Nu încape îndoială că personalitatea lui Napoleon a suferit schimbări în timpul cât a deţinut puterea. Compania rafinatului fost episcop de Autun l-a ajutat să-şi netezească unele dintre asperităţile comportamentului şi să se „cizeleze”.

Foloseşte şi tu, ori de câte ori ai ocazia, acest aspect pozitiv al osmozei emoţionale. Dacă, de exemplu, eşti zgârcit, deprinde-te să

nu te întreci cu Harpagon – numai inimile generoase atrag măririle şi ating măreţia. Asociază-te cu persoane darnice. Te vei molipsi şi te vei elibera de constrângeri autoimpuse sau cu care te-ai obişnuit. Dacă eşti morocănos, stai în preajma celor veseli. Dacă eşti un singuratic, împrieteneşte-te cu cei deschişi şi „de gaşcă". Nu te apropia de oamenii care au aceleaşi defecte ca ale tale – acest lucru le va agrava şi te va împiedica să progresezi. Clădeşte-ţi relaţii numai pe baza afinităţilor pozitive. Fă-ţi din aceasta o regulă de viaţă şi vei beneficia de pe urma ei cu mult mai mult decât din toate psihoterapiile din lume.

Ultimul cuvânt: Recunoaşte-i din mulţime pe cei norocoşi, ca să

alegi tovărăşia lor şi pe cei ghinionişti, ca să fugi de ei. Nefericirea este, de obicei, un păcat de prostie şi, pentru cei care pătimesc de pe urma ei, nu este boală mai molipsitoare. Nu lăsa vreodată uşa deschisă nici în faţa celui mai neînsemnat necaz, căci, dacă o faci, pe urma lui vor năvăli multe altele. [...] Nu trebuie să te prăpădeşti din cauza suferinţei altuia. (Baltasar Grácián, 1601 – 1658)

CONTRAARGUMENT

Această lege nu admite contraargumente. Are aplicabilitate universală. Nu ai nimic de câştigat dacă te asociezi cu oamenii care te

molipsesc de necazurile şi nefericirea lor, pe câtă vreme dacă rămâi în preajma celor norocoşi şi fericiţi, te aşteaptă puterea, succesul şi şansa. Când ignori efectele acestei legi, o faci asumându- ţi un risc enorm.

LEGEA 11 FĂ-TE INDISPENSABIL

ARGUMENT

Ca să-ţi păstrezi independenţa, trebuie să fii util şi acceptat. Cu cât eşti considerat mai necesar, cu atât vei fi mai liber. Fă-te indispensabil oamenilor, fă-i să creadă că fericirea şi prosperitatea lor depind de tine şi

dă-le asigurări că nu au a se teme de nimic încredinţându-ţi-le. Nu-i învăţa prea multe, astfel încât să nu se poată descurca fără tine.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Pe vremea numită a Evului de Mijloc, s-a întâmplat ca unul dintre acei soldaţi mintoşi care îşi puneau spada în slujba cetăţilor în stare să-i plătească (sau a propriei lor cariere aventuroase) a salvat Siena de duşmanii străini. Numele acestui *condottiere* nu s-a mai păstrat. Cine a fost el, nu ştim. Să vedem însă cum l-au răsplătit cetăţenii oraşului scăpat de asediatori. Ce sumă de bani şi ce onoruri înalte ar putea să

recompenseze darul libertăţii? Sienezii s-au gândit să-i încredinţeze mercenarului conducerea cetăţii, dar chiar şi aşa, tot ar fi fost prea puţin. În cele din urmă, unul dintre ei s-a ridicat în sfatul oraşului şi a spus: „Hai să-l omorâm pentru ca apoi să-l venerăm ca pe un sfânt patron al oraşului”. Aşa au şi făcut.

Unul dintre cei mai viteji şi mai renumiţi *condottieri* a fost contele de Carmagnola. Aflat în serviciul Veneţiei în 1442, spre amurgul vieţii (şi în plin război veneto-florentin) contele a fost chemat pe neaşteptate de doge şi de consiliul cetăţii. Foarte îndrăgit de popor, i s-a făcut o primire plină de fast şi strălucire. Chiar în seara sosirii, urma să cineze cu dogele, la palat.

Dar soldatul care trebuia să-l însoţească până la sala dineului, a luat-o, spre surpriza sa, într-o altă direcţie. Au trecut Puntea Suspinelor şi contele şi-a dat seama încotro se îndreptau: spre donjonul care servea drept închisoare. A fost condamnat sub o acuzaţie bine ticluită, iar a doua zi, în Piaţa San Marco, în faţa unei mulţimi îngrozite şi incapabile să priceapă ce se întâmplase, a fost decapitat.

Cei doi cai

Doi cai cărau două poveri. Calul din faţă mergea bine, dar calul din spate era leneş. Oamenii au început atunci să mai ia din sarcina calului din spate, aşezând încărcătura în spinarea celui din faţă. După ce au mutat, astfel, toată

povara, calul din spate, uşurat, i-a spus celuilalt: „Nu ai decât să trudeşti şi să asuzi! Cu cât te străduieşti mai tare, cu atât ai de suferit mai mult”. Când au ajuns la un birt, stăpânul lor şi-a zis: „De ce să hrănesc doi cai, când îmi fac treaba cu numai unul ? Mai bine îi dau ăstuia să mănânce după pofta inimii şi celuilalt îi tai gâtul; măcar aşa mă aleg de la el cu pielea. Şi a făcut exact precum spusese.
Fabule, Lev Tolstoi, 1828 – 1910

Comentariu

Mulţi dintre marii *condottieri* din Italia medievală şi a Renaşterii au avut o soartă asemănătoare

„patronului** oraşului Siena sau contelui de Carmagnola. Câştigau bătălii după bătălii în slujba seniorilor locali, pentru ca mai apoi să se aleagă cu exilul, temniţa sau eşafodul. Nu era vorba atât despre ingratitudine, cât despre numărul mare al acestor mercenari disponibili, toţi viteji şi gata de luptă. Niciunul nu părea de neînlocuit, de aceea viaţa lor nu se afla la prea mare preţ. În afară de aceasta, cei mai bătrâni dintre ei ajungeau destul de puternici şi cereau din ce în ce mai mulţi bani în schimbul serviciilor lor. Era, aşadar, preferabil să fie înlăturaţi, fiindcă cei mai tineri „costau” mai ieftin. Iată de ce a murit şi contele de Carmagnola, care făcuse

imprudenţa de a se arăta prea independent şi sigur de sine. Se crezuse indispensabil. S-a dovedit că se înşelase.

Aceasta este şi astăzi soarta celor care nu se asigură că oamenii au nevoie de ei – deşi, sperăm, în zilele noastre nu se mai pune problema unui deznodământ atât de violent. Mai devreme sau mai târziu, apare cineva capabil să facă aceeaşi treabă pe care o fac aceşti neprevăzători: cineva mai tânăr, mai „ieftin” şi mai puţin ameninţător.

Asigură-te că eşti singurul „om potrivit” pentru locul pe care îl ocupi; împleteşte-ţi soarta atât de strâns cu aceea a superiorilor tăi, încât să nu te poată îndepărta niciodată. În caz contrar, te vei trezi

într-o zi că păşeşti pe Puntea Suspinelor, către temniţă.

RESPECTAREA LEGII

Otto von Bismarck a fost ales deputat în parlamentul prusian la vârsta de treizeci şi doi de ani, în 1847. Nu avea niciun aliat şi nici măcar vreun prieten care să-l sprijine. Pe ce „partidă” să mizeze? Nu s-a apropiat nici de liberali, nici de conservatori; nu s-a angajat nici faţă de vreun ministru, nici faţă de popor. A decis să se plaseze de partea regelui Frederic-Wilhelm al IV-lea. O opţiune cel puţin ciudată, dat fiind faptul că monarhul se afla în plină „eclipsă” de putere. Era un om slab, nehotărât, care continua să

cedeze teren în urma presiunii exercitate de parlamentarii liberali. Pe lângă lipsa forţei de caracter, nici ideile politice ale acestui om nu îi erau pe plac tânărului deputat. Trecând însă peste incompatibilităţile personale şi de principii, Bismarck îl „curta” intens pe rege şi îi lua apărarea ori de cate ori, în parlament, acţiunile sale greşite erau supuse criticilor şi atacurilor de tot felul.

În cele din urmă, s-a dovedit că mizase corect. În 1851, a fost cooptat în guvern. În fine, putea trece la treabă: de nenumărate ori şi-a împins de la spate suveranul, fără să se sfiască să-i forţeze mâna – ca să modernizeze armata şi să reziste în faţa atacurilor liberalilor,

cu alte cuvinte, să facă exact ceea ce dorea Bismarck. Nu îi era prea greu – regele era nesigur de sine şi de masculinitatea sa, drept care ministrul îl îndemna să manifeste fermitatea şi mândria cuvenită unui domnitor. încetul cu încetul, a reuşit să consolideze puterea monarhiei şi să o concentreze în jurul tronului, astfel încât regele a redevenit forţa politică numărul unu a Prusiei.

în 1861, Frederic a murit. I-a succedat fratele său, Wilhelm, a cărui ostilitate faţă de Bismarck era cunoscută. Noul rege nu îl dorea în preajma sa, dar o dată cu domnia, moştenise şi duşmanii defunctului suveran, interesaţi în subminarea puterii tronului. Wilhelm se gândea serios la abdicare, simţindu-se

incapabil să lupte cu adversitatea de care se ştia înconjurat. Din nou, Bismarck a izbutit să se facă util: l-a sprijinit pe proaspătul rege, i-a insuflat siguranţa care îi lipsea şi l-a îndemnat neîncetat să acţioneze cu hotărâre şi fermitate. Treptat, Wilhelm a ajuns să conteze pe el ca pe unica sa şansă de a-şi ţine la respect duşmanii. În ciuda antipatiei personale, regele l-a numit prim-ministru. Au existat numeroase divergenţe între ei – politica de mână forte a lui Bismarck era de o orientare excesiv de conservatoare – însă monarhul îşi dădea prea bine seama de dependenţa sa faţă de şeful guvernului. Ori de câte ori, în urma ciocnirilor de vederi, acesta ameninţa să demisioneze, regele

ceda. În realitate, cel care guverna, cel care stabilea linia politicii prusiene era Bismarck.

Datorită acţiunilor lui, stătuleţele germane aveau să se unifice, iar suveranul Prusiei s-a lăsat încă o dată manevrat de sfetnicul său şi a acceptat coroana de împărat al noii Germanii. Este, desigur, adevărat că de domnit, domnea Wilhelm, dar toate pârghiile puterii reale se aflau în mâinile aceluiaşi Bismarck, ajuns acum pe culmile carierei sale, în noua calitate de cancelar, după ce fusese ridicat şi la rangul de prinţ.

Comentariu

În Germania din jurul anului 1840, mai oricare dintre tinerii ambiţioşi, porniţi în căutarea afirmării pe plan politic, s-ar fi orientat spre puternicii momentului. Bismarck, însă, şi-a făcut cu totul alte socoteli. Uneori, a te ralia celor puternici nu se dovedeşte a fi un act inspirat; „uriaşii” te pot „înghiţi” pe nemestecate, aşa cum dogele Veneţiei l-a înlăturat pe contele de Carmagnola – sunt deja pe o poziţie de forţă, nu mai au de ce să depindă de tine. Astfel, dacă eşti ambiţios, e mult mai inteligent să te îndrepţi către un lider slab, pe care să-l convingi, treptat, că i-ai devenit indispensabil şi că întreaga sa forţă, întreaga sa inteligenţă, întregul său izvor de energie şi inspiraţie se

concentrează în tine. Şi ce putere vei deţine! Numai să încerce să se dispenseze de un asemenea factotum şi tot edificiul carierei lor se va prăbuşi în ruină!

Lumea se află sub domnia legilor necesităţii. Oamenii nu acţionează mai niciodată decât atunci când sunt siliţi să acţioneze. Dacă nu ştii să te faci util, vei fi înlăturat cu prima ocazie. Dacă, însă, te conformezi preceptelor puterii şi îi determini pe ceilalţi să depindă de tine, contracarându-le slăbiciunea prin propria ta politică de „fier şi sânge”, după cum spunea Bismarck, vei reuşi, asemenea lui, să le supravieţuieşti şi să substitui puterea ta, puterii lor. Vei beneficia, astfel, de toate avantajele unei

poziţii de forţă, fără a avea de suportat dezavantajele „spinilor” adică răspunderile pe care le incumbă mărirea.

Astfel un principe înţelept va găsi întotdeauna mijloace prin care să-i menţină pe cetăţenii guvernaţi, indiferent de cinul lor şi de împrejurări, într-o stare de dependenţă faţă de stat şi de el însuşi – numai aşa îi vor rămâne mereu loiali.

Niccolo Machiavelli, 1469 – 1527

MOTANUL CARE SE PLIMBA DE UNUL SINGUR

Apoi Femeia râse şi-i puse Motanului o străchinuţă cu lapte călduţ, zicându-i: „Tu, Motane, eşti la fel de deştept ca un om, dar ţine minte că târgul nu l-ai încheiat nici

cu Omul, nici cu Câinele, iar eu nu ştiu ce vor face ei când vor veni acasă". „Ce-mi pasă mie?", răspunse Motanul. „Dacă am locul meu în ocniţă, lângă foc, şi câte o străchinuţă de lapte cald, de trei ori pe zi, nu mă interesează chiar deloc ce-ar putea face Omul sau Câinele! „

[...] Iar de atunci încoace, dragii mei, trei oameni cumsecade din cinci aruncă după pisici cu ce le cade la îndemână şi toţi câinii cumsecade le aleargă până când bietele de ele se urcă în vreun copac. Motanul îşi respectă partea sa din târgul încheiat: prinde şoareci şi se poartă frumos cu Copiii, atâta vreme cât nu îl trag prea tare de coadă. Dar, o dată ce s-

a achitat de aceste îndatoriri şi printre picături, când răsare luna şi se lasă noaptea, el e acel Motan care iese să se plimbe de unul singur şi pentru el, locurile sunt toate la fel. Apoi intră în Crângul Ud şi Sălbatic, sau se urcă în Copacii Uzi şi Sălbatici, sau sare pe Acoperişurile Ude şi Sălbatice, zvâcnind din coada lui de sălbăticiune şi plimbându-şi sălbatica lui singurătate.
Povestiri adevărate, Rudyard Kipling, 1865 – 1936

CHEILE PUTERII

În ultimă instanţă, a fi puternic înseamnă a-i determina pe ceilalţi să

facă ceea ce vrei tu. Numai atunci când reuşeşti să realizezi acest lucru fără să-i pui cu spatele la zid şi fără să le faci rău, când ei îţi îndeplinesc voinţa în mod liber consimţit, puterea ta este cu adevărat de nezdruncinat. Pentru a ajunge aici, calea cea mai bună este să-ţi creezi o relaţie de dependenţă. „Stăpânul” îţi solicită serviciile; e slab sau incapabil să se descurce fără tine; te-ai „înfipt” atât de bine în păienjenişul contactelor şi activităţii lui, încât a te înlătura ar însemna să rişte confruntarea cu dificultăţi serioase sau măcar să piardă un timp preţios cu pregătirea unui alt colaborator cu care să te înlocuiască. După ce ai stabilit o asemenea relaţie, tu „conduci

dansul” – el, „stăpânul”, va juca după cum îi cânţi tu. Este cazul devenit clasic al omului din spatele tronului – sfetnicul care îl ţine pe rege sub controlul său. Bismarck nu a trebuit să încalce protocolul ridicând glasul la Frederic sau la Wilhelm. Le-a explicat limpede că în cazul în care nu îi urmau sfaturile, el, unul, nu dorea să rămână prim-ministru şi că era gata să îi lase şi să plece. Unul după celălalt, regii nu au avut de ales şi au cedat.

Să nu comiţi greşeala de a crede (ca atâţia alţii) că forma supremă a puterii este independenţa. Puterea presupune existenţa unui sistem complex de relaţii interumane: întotdeauna ai nevoie de ceilalţi, ca aliaţi, pioni sau

chiar ca superiori slabi, buni să-ţi servească drept faţadă. Individul complet independent, care trăieşte într-o colibă în adâncul pădurii este liber – se duce şi vine când şi unde vrea – dar nu are absolut niciun fel de putere. Tot ce poţi spera este ca ceilalţi să aibă atâta nevoie de tine, încât să beneficiezi de un gen de independenţă răsturnată: te eliberează dependenţa lor.

Ludovic al Xl-lea al Franţei, (1423 – 1483) era pasionat de cititul în stele. Avea la curte un astrolog pe care îl admira. Într-o zi, însă, omul artei calculelor stelare i-a anunţat moartea, în răstimp de opt zile a unei doamne de la palat. După împlinirea profeţiei, Ludovic s-a speriat – comisese, oare, astrologul

o crimă pentru a-şi demonstra „teoria”? Cunoaşterea acumulată de el devenea cumva o ameninţare pentru puterea monarhului? În ambele cazuri, soluţia era aceeaşi: astrologul trebuia omorât.

Regele l-a chemat la el, într-o seară, sus, în iatacul din turnul castelului, după ce le spusese slujitorilor să aştepte semnalul său, pentru ca apoi să se repeadă asupra omului şi să-l arunce pe fereastra aflată la zeci de metri înălţime.

ULMUL ŞI VIŢA-DE-VIE

Nesăbuită, o viţă-de-vie tinerică şi foarte dornică de independenţă se dădea în vânt după libertatea de a se îndrepta unde voia ea şi dispreţuia sprijinul prietenos al unui ulm falnic din apropiere, care îi

râvnea îmbrăţişarea. Crescând ea niţeluş fără ajutorul nimănui, şi-a aruncat în sus tulpiniţele fragede, care ajunseseră nemăsurat de lungi şi a strigat către vecinul cel voinic, ca să-i arate cât de puţină nevoie avea de el sau de oricine altcineva. „Biată tufă îngâmfată", i-a răspuns ulmul, „cât eşti de necugetată! Dacă vrei cu adevărat să fii independentă, ar trebui să-ţi trimiţi seva să hrănească tulpina ca s-o facă puternică şi nu s-o iroseşti împodobindu-te cu atâtea frunze de prisos. Parcă văd că într-una din zilele astea o să te apleci şi o să ajungi să te târăşti pe jos; cât de bine semeni cu cei atât de mulţi din seminţia omenească, ce ameţiţi de

vanitate, dispreţuiesc chibzuinţă şi care, ca să se împăuneze, preţ de-o clipă, cu lăudăroasa lor independenţă, îşi irosesc însăşi izvorul ei, cheltuindu-şi forţele în chip nesăbuit.”

Fabule, Robert Dodsley, 1703 – 1764

Astrologul s-a înfăţişat, iar Ludovic, înainte de a le face semn slujitorilor, s-a gândit să-i mai pună o ultimă întrebare: „Zici că te pricepi la astrologie atât de bine încât ştii soarta altora, dar despre propria ta soartă ce poţi să-mi spui? Ţie când îţi va veni ceasul să mori?”

„Sire, voi muri cu trei zile înainte de moartea majestăţii-voastre”, a răspuns astrologul. Semnalul, este lesne de înţeles, nu a

mai fost dat. Nu numai că regele i-a cruţat viaţa cititorului său în stele, ci l-a luat sub protecţia sa, l-a răsfăţat, copleşindu-l cu daruri şi înconjurându-l cu cei mai vestiţi medici ai curţii.

Adevărul este că astrologul i-a supravieţuit regelui cu mai mulţi ani, infirmându-şi propria profeţie, dar demonstrându-şi puterea asupra celor puternici.

Acesta este modelul: fă-i pe ceilalţi să depindă de tine, astfel ca înlăturarea ta să însemne dezastrul, dacă nu chiar moartea lor – nu vor avea niciodată curajul să „verifice" şi să-şi asume riscul de a sfida destinul. Cum poţi ajunge într-o asemenea situaţie? În special printr-un talent sau printr-o capacitate

creativă deosebită, care să te facă de neînlocuit.

În epoca Renaşterii, succesul unui pictor depindea de priceperea sa de a-şi alege protectorul potrivit. Aici, Michelangelo s-a descurcat mai bine ca mulţi alţii. Protectorul său era însuşi Papa Iuliu al II-lea. Dar înaltul prelat şi artistul s-au certat nu o dată, mai cu seamă de la prea numeroasele sculpturi care trebuiau să împodobească mormântul pontifului, iar florentinul a părăsit Roma plin de amărăciune. Spre marea mirare a celor din anturajul lui Iuliu al II-lea, acesta nu l-a concediat pe sculptor, ba chiar, ca de la un orgolios la alt orgolios, l-a rugat să se întoarcă. Papa nu era numai un războinic, ci şi un om de

gust: ştia că artistul putea să-şi găsească un alt patron, pe câtă vreme Vaticanul nu avea cum să-şi găsească un alt Michelangelo.

Nu îţi cere nimeni să ai geniul lui Michelangelo – îţi trebuie doar un talent care să te scoată din anonimatul gloatei. Ar fi bine să te asiguri că îţi poţi înlocui şi tu protectorul sau şeful cu un altul, dar că acestuia nu i-ar fi prea uşor să te înlocuiască pe tine cu altcineva posedând acelaşi talent. Dacă, în realitate, nu eşti de neînlocuit, creează cumva impresia că ai fi. Construieşte-ţi o aparenţă de specialist şi astfel vei putea să-ţi înşeli superiorii, făcându-i să creadă că nu se vor descurca niciodată fără tine. Totuşi, dacă dependenţa lor de

tine este reală şi meritată şi vulnerabilitatea lor va fi mai mare decât dacă te bazezi doar pe aparenţa ta de om competent, cu atât mai mult cu cât, dacă dispui de un anumit talent, nu depinde decât de tine să-l faci preţuit şi să devii indispensabil.

Iată ce înseamnă să ştii cu cine să-ţi împleteşti soarta – la fel ca iedera te încolăceşti în jurul trunchiului puterii şi îţi amesteci ramurile cu ale copacului-gazdă astfel încât să fie greu de separat fără a provoca ciuntirea copacului. De fapt, nici nu eşti obligat să te agăţi şi să te răsuceşti pe după şef – poţi să-ţi alegi o altă persoană, cu condiţia ca aceasta să reprezinte, la

rândul ei, o verigă indispensabilă în ierarhia puterii.

Într-o zi, Harry Cohn, preşedintele casei de Filme Columbia, a primit în biroul său un grup de directori de producţie cam amărâţi. Era în anul 1951, în plina vânătoare de vrăjitoare declanşată de Comitetul pentru activităţi antiamericane al Camerei Reprezentanţilor. Directorii veniseră cu veşti proaste: unul dintre angajaţii companiei, scenaristul John Howard Lawson fusese acuzat de comunism. Dacă nu ţineau să-şi atragă represaliile furibunde ale comitetului respectiv, trebuia să-l concedieze imediat.

Harry Cohn nu se dădea în vânt după democraţi şi liberali.

Adevărul era că, de când se ştia, fusese, gândise şi votase ca un republican convins, ba chiar dintre cei mai intransigenţi.

Este suficient să spunem ca omul său politic preferat era Benito Mussolini, care îl şi primise cândva în audienţă particulară şi a cărui fotografie şi-o atârnase pe peretele biroului. Dacă nu putea suferi pe cineva, Cohn nu găsea insultă mai dură decât să-l numească „ticălos de comunist". Acum, însă spre marea surpriză a directorilor săi, le-a spus că nu avea de gând să-l concedieze pe Lawson. Nu pentru că scria bine – existau o mulţime de scenarişti buni la Hollywood, ci din pricina unui lanţ de „dependenţe": Lawson era scenaristul lui Humphrey

Bogart, iar Bogart era starul casei Columbia. Dacă s-ar fi amestecat într-o relaţie de colaborare artistică atât de fructuoasă, Cohn nu ar fi avut decât de pierdut. Rezultatele ei valorau mult mai mult decât atmosfera proastă pe care i-ar fi făcut-o comitetul lui McCarthy.

Henry Kissinger a supravieţuit multor „remanieri" operate de Nixon, nu atât datorită faptului că ar fi fost cel mai capabil diplomat de care dispunea preşedintele – se afirmaseră şi alţi negociatori talentaţi – şi nici pentru motivul că ei doi se înţelegeau bine – ceea ce nu era cazul. Nu împărtăşeau nici aceleaşi convingeri, nici acelaşi stil tactic. Kissinger îşi păstrase postul fiindcă îşi întinsese influenţa, şi

relaţiile în atât de numeroase şi variate structuri ale puterii, încât îndepărtarea sa ar fi generat un adevărat haos. Forţa lui Michelangelo fusese intensivă strâns legată de harul său artistic; forţa lui Kissinger era extensivă. Se implicase în multe departamente ale administraţiei Nixon, iar această „extindere” constituia o carte câştigătoare în mâna lui. În plus, i-a adus o mulţime de prieteni şi aliaţi. Dacă izbuteşti să-ţi construieşti o situaţie similară, înlăturarea ta devine periculoasă – s-ar perturba tot felul de interdependenţe. Cu toate acestea, forma intensivă a puterii îţi conferă o mult mai mare libertate decât cea extensivă, întrucât cei care dispun de ea nu

ajung să depindă de nimeni şi nu au de ce se crampona de un anume şef ori de o anume funcţie.

Îţi poţi asigura dependenţa celorlalţi utilizând tactica serviciilor secrete. Cunoscând tainele altor persoane, deţinând informaţii pe care ele nu ar dori să fie făcute publice, îţi împleteşti soarta cu a lor. Devii invulnerabil. Şefii serviciilor secrete şi-au păstrat funcţiile exact în acest mod – erau (şi sunt) în stare să facă şi să desfacă domnii şi preşedinţii. Un exemplu contemporan: J. Edgar Hoover.

Totuşi poziţia lor este dificilă. Din cauza insecurităţii şi, adesea, a unei veritabile paranoia această putere aproape că se autoanulează. Nu

prea te lasă să dormi liniştit şi, în fond, la ce mai este bună puterea dacă nu îţi asigură liniştea?!

Un ultim avertisment: să nu cumva să-ţi închipui că dacă superiorul este dependent de tine, te şi îndrăgeşte. În realitate, va nutri resentimente serioase la adresa ta şi se va teme de tine. Dar, cum spunea Machiavelli, e mai bine să te faci temut decât iubit. Frica pe care o inspiri o poţi controla; afecţiunea, niciodată. Dacă depinzi de o emoţie sau de un sentiment atât de subtil şi de schimbător ca dragostea ori prietenia, îţi vei pierde siguranţa. Este preferabil să-i faci pe ceilalţi să depindă de tine prin frica de ceea ce s-ar întâmpla dacă te-ar pierde decât prin

ataşamentul afectiv faţă de persoana ta.

Imagine: Viţă-de-vie plină de cârcei. Dedesubt, rădăcinile cresc şi se întind. Deasupra, smicelele se strecoară prin tufişuri, se agaţă şi se caţără pe copaci, stâlpi sau cercevelele ferestrelor. E atât de greu să scapi de ea, încât, pur şi simplu, o laşi să crească.

Ultimul cuvânt: Fă-i pe oameni să depindă de tine. Ai mai multe de câştigat dintr-o asemenea dependenţă decât din purtarea curtenitoare. Cel ce şi-a potolit setea întoarce spatele izvorului, căci nu mai are nevoie de el. Când dispare dependenţa, dispar şi amabilitatea, şi politeţea, apoi, urmează şi respectul. Prima lecţie

pe care ar trebui să ţi-o dea experienţa este să întreţii speranţa fără să o satisfaci vreodată, lăsându-ţi protectorul regal să aibă mereu nevoie de tine. (Baltasar Grácián, 1601 – 1658)

CONTRAARGUMENT

Inconvenientul situaţiei de dependenţă în care îi aduci pe alţii este că, într-o oarecare măsură, şi tu ajungi să depinzi de ei. A încerca să depăşeşti această fază ar presupune că scapi de superiorii tăi, adică să rămâi singur, fără a conta pe nimeni. Este ambiţia monopolistă a unui J. P. Morgan sau a unui John D. Rockefeller – înlăturarea oricărei concurenţe, controlul total. Dacă

poţi să-ţi impui punctul de vedere „golind” piaţa, cu atât mai bine.

Totuşi o asemenea independenţă îşi cere preţul ei. Te vezi silit să te izolezi. Adeseori, monopolurile fac implozie şi se autodistrug din cauza excesului de presiune. În afară de aceasta, ele trezesc resentimente adânci şi îşi ridică împotrivă coaliţii redutabile de duşmani gata să sară la atac. Dorinţa de a exercita un control total se poate dovedi infructuoasă sau chiar autodistructivă. Legea care rămâne în picioare este aceea a interdependenţei. Independenţa constituie o excepţie rară şi, uneori, fatală. Este cu mult mai bine să te plasezi pe o poziţie de dependenţă reciprocă şi să mergi pe linia

efectelor acestei legi decât să refuzi să i te conformezi. Vei evita tensiunile greu de suportat ale responsabilităţii de lider, în timp ce acest lider, superiorul tău, îţi va fi, de fapt, sclav, pentru că el va depinde de tine.

LEGEA 12 DEZARMEAZĂ-ŢI VICTIMA PRIN SINCERITATE CALCULATĂ ŞI GENEROZITATE SELECTIVA

ARGUMENT

O atitudine sinceră şi onestă poate acoperi o duzină de manevre incorecte. Până şi cei mai suspicioşi dintre oameni îşi abandonează circumspecţia în faţa gesturilor frumoase. O dată ce o asemenea generozitate calculată creează o fisură în armura lor de vigilenţă, îi poţi înşela şi manipula după cum vrei. Un dar oferit la momentul potrivit – un fel de cal troian – va servi de minune scopului tău.

RESPECTAREA LEGII

În cursul anului 1926, Al Capone, cel mai temut gangster al

vremii, a primit vizita unui bărbat înalt şi spilcuit. Vorbea o engleză la fel de elegantă ca şi costumul pe care îl purta. S-a prezentat drept contele Victor Lustig. I-a propus gazdei o afacere bună: daca îi dădea cincizeci de mii de dolari, în scurt timp urma să capete înapoi dublul acestei sume. Capone dispunea de suficienţi bani lichizi ca să acopere o asemenea „investiţie", dar nu avea obiceiul să acorde încredere unor persoane total necunoscute. L-a privit atent pe vizitatorul său – fără îndoială, omul impunea prin alura şi stilul său aristocratic. „O. K., conte. Ai două luni ca să-mi dublezi suma", i-a zis şi i-a dat cele cincizeci de mii. Lustig le-a luat şi le-a depus într- un seif la o bancă din Chicago, după

care a plecat la New York, unde avea mai multe „combinaţii” profitabile în plină desfăşurare.

Banii lui Capone au rămas acolo unde fuseseră depuşi. Lustig nu a făcut niciun efort să-i „dubleze”, după cum promisese. După două luni, s-a întors la Chicago, a scos cele cincizeci de mii şi s-a dus din nou la Capone. Sub ochii inexpresivi ai gorilelor cu mutre dăltuite ca în piatră ale gangsterului, şi-a cerut scuze zâmbind: „Vă rog să acceptaţi, domnule Capone, expresia regretului meu cel mai profund. îmi pare rău, dar trebuie să vă anunţ că planul meu a dat greş. Eu am dat greş.”

Gangsterul s-a ridicat încet în picioare. încruntat, i-a aruncat lui Lustig o privire urâtă, întrebându-se, probabil, în ce parte a Lacului Michigan să pună să fie azvârlit. Dar contele a scos din buzunarul pardesiului cele cincizeci de mii de dolari şi a aşezat, calm, bancnotele pe birou. „Iată, domnule, banii dumneavoastră, până la ultimul cent. Vă cer din nou scuzele cele mai sincere. Mă simt îngrozitor de stânjenit. Lucrurile nu au mers aşa cum crezusem. Aş fi dorit foarte mult să pot dubla suma avansată – atât pentru dumneavoastră, cât şi pentru mine şi numai Dumnezeu ştie câtă nevoie aveam de ea – însă planul pur şi simplu nu s-a materializat.”

Capone s-a aşezat la loc, cu aceleaşi mişcări încete. Era derutat. „Conte, ştiu că eşti un escroc. Am ştiut-o de când ai pus piciorul aici. Ca să-ţi spun drept, mă aşteptam ori să-mi aduci o sută de mii ori nimic. Dar chestia asta, acum... că mi-ai dat banii... mă rog.” „încă o dată, domnule Capone, vă rog să primiţi scuzele mele”, a repetat Lustig, s-a ridicat şi, luându-şi pălăria, s-a îndreptat spre uşă. „Doamne sfinte! Dar dumneata chiar eşti cinstit!”, a strigat gangsterul după el. „Dacă ai necazuri, uite, ţine aici cinci barosane ca să treci hopul”, şi i-a numărat cinci bancnote de câte o mie din teancul celor cincizeci de pe birou. Contele părea împietrit de emoţie. S-a înclinat adânc şi-a

murmurat, mişcat, mulţumirile şi a plecat cu banii.

Era exact suma pe care şi-o dorise din capul locului.

Comentariu

Contele Victor Lustig, cultivat, poliglot şi om cu gusturi rafinate, a fost unul dintre cei mai mari escroci din vremurile noastre, altfel deloc „cuminţi”. Era cunoscut pentru cutezanţa, tupeul şi, încă şi mai important, pentru excelenta sa intuiţie psihologică. Putea să „îmbrobodească” orice victimă în doar câteva minute, depistându-i imediat punctele vulnerabile. Avea un adevărat radar de detectat fraieri. Lustig ştia că majoritatea

oamenilor se apără instinctiv, dar şi conştient, de pungaşi ca şi de orice indivizi care le tulbură siguranţa. Escrocul trebuie, aşadar, să „străpungă" această apărare.

FRANCESCO BORRI, CURTEAN ŞI ŞARLATAN

Milanezul Francesco Giuseppe Borri, a cărui moarte, în 1695, l-a ferecat între limitele secolului al XVII-lea, [...] a fost unul dintre precursorii acelui tip special de a aventurier şarlatan al curteanului sau „cavalerului" impostor [...] Epoca sa de mare glorie a început după ce s-a stabilit la Amsterdam. Acolo şi-a luat titlul de Medico Universale, trăind pe picior mare şi umblând într-o trăsură trasă de şase cai. [...] Bolnavii dădeau năvală, iar

unii invalizi veneau, transportaţi în litiere, tocmai de la Paris. Borri nu pretindea niciun onorariu pentru consultaţiile sale – el însuşi distribuia sume mari săracilor. Nu se ştia să fi primit vreodată bani prin poşta vremii sau prin intermediul vreunui bancher. Cum continua să ducă un trai atât de luxos, oamenii credeau totuşi că se afla în posesia faimoasei pietre filosof ale. Pe neaşteptate, acest mare binefăcător a dispărut din Amsterdam. Abia mai târziu s-a descoperit că plecase cu tot cu banii şi cu diamantele ce îi fuseseră încredinţate spre păstrare.

Puterea şarlatanului, Grete de Francesco, 1939

Un procedeu sigur îl reprezintă acela al unui act de aparentă sinceritate şi onestitate. Cine ar refuza să aibă încredere într-un om surprins în „flagrant delict de corectitudine”?! Lustig a utilizat de multe ori acest gen de onestitate calculată, dar faţă de Capone, a mers cu un pas mai departe. Niciun escroc obişnuit nu ar fi avut tupeul să încerce o asemenea combinaţie – s-ar fi limitat la fraierii de rând, pe figurile cărora parcă stă scris că se vor lăsa păcăliţi, fără să îndrăznească să vocifereze. Ce om cu mintea întreagă s-ar fi dus să-l fraierească pe Capone, ştiind că, după aceea, tot restul zilelor (desigur, nu prea multe) ar fi trebuit să trăiască cu frica în sân?! Lustig,

însă, înţelesese că un individ ca Al Capone îşi pierduse demult orice urmă de încredere în oameni. Nimeni din preajma lui nu era nici cinstit, nici generos. A petrece atâta vreme în mijlocul lupilor devine o treabă epuizantă, deprimantă chiar. Astfel, gangsterul tânjea să fie el însuşi „beneficiarul” unui gest de corectitudine şi de generozitate dezinteresată, să simtă că nu toată lumea îl urăşte, se teme de el sau ţine să-l jefuiască.

Gestul de onestitate calculată al lui Lustig l-a dezarmat tocmai pentru că era atât de neaşteptat. Indiferent de „talia” sa, escrocului îi plac acest gen de emoţii conflictuale, cu atât mai mult cu cât

persoana prinsă în vârtejul lor se lasă mai lesne derutată şi înşelată.

Nu te da niciodată în lături să aplici legea de faţă asupra oricărui Capone pe care îl întâlneşti. Cu un gest sincer sau generos bine calculat, până şi fiara cea mai brutală şi mai cinică va veni să-ţi mănânce din palmă.

Totul devine cenuşiu atunci când nu am măcar o lovitură la orizont. Viata pare goală şi deprimantă. Nu îi înţeleg pe oamenii cinstiţi. Trăiesc nişte existenţe fără speranţă, sufocate de plictiseală.
Contele Victor Lustig, 1890 – 1947

CHEILE PUTERII

Esenţa înşelătoriei constă în a abate atenţia spre altceva. Astfel, dacă oamenii încetează de a mai fi vigilenţi, ai timpul şi ocazia să faci un lucru pe care să nu îl observe. Un act de amabilitate, generozitate sau onestitate reprezintă adesea diversiunea ideală, tocmai pentru că dezarmează suspiciunea. Victimele devin ca nişte copii lacomi după orice gest afectuos.

În China antică, aceasta se chema „clipa datului înainte de clipa luatului” – „datul” împiedicând remarcarea „luatului”. Acest procedeu are o gamă infinită de întrebuinţări practice. A lua cu bruscheţe ceva de la cineva poate însemna asumarea unei anumite doze de risc, chiar şi pentru cei

puternici. Păgubaşul va nutri gânduri de răzbunare. La fel de periculos este şi să ceri direct ceea ce vrei, cu oricâtă politeţe – în afară de cazul când cealaltă persoană are ea însăşi ceva de profitat, te va ţine de rău pentru solicitarea ta sau pentru necesitatea ce te-a determinat să i-o adresezi. învaţă să dai înainte de a cere: îţi netezeşti drumul, înfigi deja o gheară în ceea ce vrei să obţii sau măcar creezi o diversiune. Există multe feluri de a da: un dar, un gest generos, o amabilitate, o favoare, ralierea „sinceră” la un punct de vedere – adică orice, indiferent cât costă.

Sinceritatea calculată îşi găseşte cea mai bună aplicare atunci când faci cunoştinţă cu

cineva. Suntem cu toţii nişte fiinţe rutiniere şi primele noastre impresii nu se şterg uşor. Dacă cineva te consideră sincer şi onest de la început, greu îşi va schimba părerea. Acest lucru îţi creează suficient spaţiu de manevră.

Ca şi Al Capone, Jay Gould nu era omul care să aibă încredere în semeni. La treizeci şi trei de ani îşi adunase mai multe milioane din escrocherii şi lovituri de forţă. Spre 1870, investise serios în compania de căi ferate Erie, pentru ca ulterior să constate că piaţa fusese inundată de o mulţime de acţiuni false ale acestei firme. Risca să piardă o avere şi să aibă necazuri mari.

În plină criză, s-a oferit să-l ajute un anume lord John Gordon-

Gordon, nobil scoţian, aparent îmbogăţit de pe urma investiţiilor în căile ferate.

Acesta a angajat pe câţiva experţi în grafologie şi i-a dovedit lui Gould că autorii falsurilor erau în realitate nişte directori ai aceleiaşi companii Erie. Gould era copleşit de recunoştinţă. Gordon-Gordon i-a propus apoi să se asocieze cu el şi să cumpere împreună cea mai mare parte a stocului de acţiuni, astfel ca să poată controla întreaga companie. Gould s-a declarat de acord. Pentru o vreme, afacerea părea să prospere. Cei doi se împrieteniseră de-a binelea şi ori de câte ori scoţianul venea să ceară bani ca să mai achiziţioneze ceva acţiuni, Gould îi dădea cu dragă

inimă. Iată însă că, în 1873, Gordon-Gordon şi-a vândut pe neaşteptate acţiunile, coborând astfel valoarea celor deţinute de asociatul său, după care s-a făcut nevăzut.

În urma investigaţiilor întreprinse, Gould a aflat adevărul: „lordul" era de fapt John Crowningsfield, bastardul unui marinar din flota comercială şi al unei chelneriţe dintr-un bar londonez. Nu se putea spune că nu existaseră unele indicii că omul era un escroc, dar gestul său iniţial de corectitudine şi ajutorul oferit îl orbiseră pe Gould într-atâta încât a trebuit să piardă câteva milioane până să i se deschidă ochii.

Uneori, un singur act de onestitate nu ajunge – este nevoie

de o reputaţie nepătată, construită dintr-o serie întreagă de gesturi şi acţiuni corecte. Nu toate trebuie, totuşi, să fie de mare însemnătate. Dacă bunul renume a fost stabilit, aşa cum se întâmplă şi cu primele impresii, greu se mai poate schimba ceva.

În China străveche, seniorul Wu de Cheng a hotărât că venise vremea să cucerească, pe zi ce trecea, mai puternicul regat Hu. Nu a spus nimănui nicio vorbă despre planul său şi şi-a măritat fata cu regele din Hu. Apoi şi-a adunat sfetnicii şi le-a vorbit: „Mă gândesc să plec la război. Ce ţară credeţi voi că ar trebui să cotropim?” Aşa după cum se şi aşteptase, unul dintre ei i-a răspuns: „Ar trebui să cotropim

regatul Hu”. Seniorul s-a arătat supărat şi a zis: „Regatul Hu este acum o ţară soră. De ce spui să o cotropim?” Şi a dat poruncă să fie executat numaidecât ministrul care comisese o greşeală politică atât de gravă. Conducătorul din Hu a auzit despre cele petrecute şi, ţinând seama şi de alte dovezi ale bunei credinţe a socrului său, ca şi de legăturile create prin această căsătorie, nu şi-a mai făcut griji pentru graniţa care îl despărţea de Cheng. După câteva săptămâni, armata acestuia s-a năpustit asupra regatului Hu şi l-a cucerit definitiv.

Corectitudinea constituie un procedeu diversionist excelent, dar nu este singurul. De un mare efect se bucură orice gest aparent nobil,

altruist, dezinteresat. Poate că totuşi succesul cel mai sigur îl obţii cu gestul de generozitate. Puţini sunt oamenii în stare să „reziste” în faţa unui dar adus chiar şi de cel mai înverşunat duşman, motiv pentru care darul este adesea calea ideală de a-i dezarma. Darul trezeşte la viaţă copilul ascuns în fiecare dintre noi şi imediat vigilenţa s-a destrămat. Deşi privim comportamentul altor oameni cu ochii cei mai cinici, rareori sesizăm elementul de machiavelism dintr-un cadou, rareori ne dăm seama de intenţiile şi scopurile tainice ale celui care ni-l face.

În urmă cu peste trei mii de ani, vechii greci au trecut marea ca s-o readucă soţului ei, Menelau, pe

frumoasa Elena, răpită de troianul Paris – şi ca să distrugă cetatea acestuia, bogata Troia. Asediul a durat zece ani şi mulţi războinici vestiţi au căzut în luptă, însă niciuna dintre tabere nu izbutea să cucerească victoria. într-o zi, prezicătorul Calchas i-a adunat la sfat pe toţi grecii şi le-a spus: „încetaţi cu încercările voastre de a străpunge zidurile. Trebuie să găsiţi un alt mijloc, poate un şiretlic. Nu putem să-i învingem pe troieni numai prin forţa armelor. Este nevoie de o stratagemă mai vicleană”.

Atunci, Ulise cel iscusit a venit cu ideea de a se construi un cal de lemn uriaş în pântecul căruia să

ascundă oşteni înarmaţi, iar calul acesta să fie oferit în dar troienilor.

Neoptolemos, fiul viteazului Ahile, s-a arătat dezgustat de ceea ce i se părea a fi o viclenie lipsită de bărbăţie. Era mai bine să moară mii de războinici, credea el, dându-şi viaţa cu vitejie, pe câmpul de onoare, decât să se câştige victoria într-un chip atât de perfid, prin înşelătorie. Însă oştenii, puşi să aleagă între, poate, alţi zece ani de asediu bărbătesc, cinste şi, cine ştie, moarte, pe de o parte şi, pe de altă parte, o victorie rapidă, au aprobat propunerea lui Ulise, drept care calul a şi fost construit la iuţeală.

Şiretlicul a reuşit, iar Troia a căzut. Cu un singur dar, grecii au

obţinut mai mult decât în zece ani de asediu.

În arsenalul perfidiei tale trebuie să mai figureze şi amabilitatea calculată. Vreme de ani întregi, vechii romani asediaseră cetatea faliscanilor, fără să izbutească s-o cucerească. „Într-o zi însă, în tabăra de sub ziduri, generalul Camillus a zărit un bărbat însoţit de nişte copii. Omul era învăţătorul micuţilor, iar aceştia, a aflat romanul, erau fiii şi fiicele celui mai de vază şi mai bogat dintre cetăţenii oraşului asediat. Sub pretext că îi scoate la plimbare, îi adusese direct între corturile armatei duşmane, oferindu-i ca ostatici, în speranţa obţinerii bunăvoinţei lui Camillus.

Generalul nu a oprit copiii. În schimb, i-a sfâşiat veşmintele ticălosului de dascăl, i-a legat mâinile la spate şi, dând fiecărui copil câte o nuia cu care să-l biciuie, i-a lăsat să-l „mâne” astfel, sub o ploaie de lovituri, înapoi între zidurile cetăţii. Gestul său a avut un ecou imediat în rândul asediaţilor. Dacă romanul i-ar fi reţinut pe copii ca ostatici, s-ar fi găsit, poate, unii cetăţeni care să voteze capitularea. Şi chiar dacă ar fi continuat să reziste, ar fi făcut-o cu inima îndoită. Refuzul lui Camillus de a profita de ticăloşia trădătorului a înfrânt însă pe loc rezistenţa cetăţii şi faliscanii s-au predat. Generalul calculase corect. Oricum, el nu avea nimic de pierdut: ştia că prezenţa

ostaticilor nu ar fi pus capăt campaniei sau, în orice caz, nu pe loc. Rezolvând situaţia în felul în care o rezolvase, şi-a câştigat încrederea şi respectul duşmanului, dezarmându-l. Amabilitatea calculată reuşeşte uneori să înfrângă până şi pe cel mai înverşunat adversar, ţinteşte drept în inima lui şi îi vei anihila dorinţa de a lupta împotriva ta.

Nu uita: manipulând sentimentele, gesturile de bunăvoinţă bine calculate transformă şi pe un Al Capone într-un copil pe care să-l duci de nas. Dar, ca întotdeauna când ai de-a face cu elemente atât de delicate şi de instabile cum sunt emoţia şi sentimentul, această tactică trebuie

utilizată cu prudenţă. Dacă oamenii îţi ghicesc intenţiile, recunoştinţa şi afecţiunea pe care scontezi se vor transforma în ura cea mai neîmpăcată. Este necesar ca gestul tău frumos să pară sincer, venit din inimă. în cazul când nu te simţi în stare să creezi această impresie, este mai bine să nu te joci cu focul.

Imagine: Calul Troian. Şiretlicul este ascuns într-un dar minunat, în faţa căruia duşmanul tău nu va rezista. Porţile cetăţii se deschid. Pătruns înăuntru, se dezlănţuie, de neoprit, prăpădul.

Ultimul cuvânt: Când ducele Hsien din China se pregătea să năvălească în Yii, le-a oferit celor de acolo o bucată de jad şi o pereche de cai. Când contele Chih se

pregătea să năvălească în Ch'ou-yu, le-a oferit celor de acolo rădvane bogate. De aceea se spune: „Când vrei să iei, mai întâi dă”. (Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Dacă lumea ştie că umbli cu înşelăciuni, oricâtă corectitudine, generozitate sau amabilitate ai manifesta, nu vei prosti pe nimeni. De fapt, nu vei face decât să atragi atenţia asupra învârtelilor tale dubioase din trecut. O dată ce oamenii te-au luat drept viclean, când acţionezi în mod onest, devin suspicioşi. într-o atare situaţie, este

preferabil să-ţi asumi rolul de coţcar (eventual, simpatic).

Escrocheria cea mai formidabilă din cariera bogată a contelui Lustig a fost tentativa de a vinde turnul Eiffel unui industriaş de bună credinţă, care era convins că guvernul îl scosese la licitaţie pentru fier vechi. Industriaşul era dispus să-i dea lui Lustig, care se prezentase drept funcţionar guvernamental, o sumă enormă. Totuşi, în ultimul moment, fraierul a devenit bănuitor. Ceva nu îi plăcea la conte. La întâlnirea în cursul căreia urma să primească banii, acesta a simţit neîncrederea „clientului”.

Aplecându-se către el, Lustig i-a explicat în şoaptă ce salariu mic

avea, cât de prost stătea cu finanţele şi aşa mai departe. După câteva clipe, omul a înţeles că „funcţionarul" îi cerea mită. S-a liniştit pe dată, cum toţi angajaţii guvernului erau corupţi, nu se putea ca Lustig să nu fie sincer. Fraierul a scos banii. Arătându-se necinstit pe faţă, escrocul îi înlăturase suspiciunile. în acest caz, onestitatea calculată ar fi avut un efect contrar.

Pe măsură ce Talleyrand înainta în vârstă, reputaţia de maestru al duplicităţii şi perfidiei pe care şi-o crease devenea tot mai larg cunoscută. La Congresul de la Viena (1814 – 1815), celebrul diplomat lansa tot felul de istorii şi de comentarii neverosimile în auzul

unor oameni care nu se îndoiau că îi minţea. Această lipsă de onestitate nu avea alt scop decât să semene deruta şi să-i „acopere” adevăratele manevre perfide. Într-o zi, de exemplu, aflându-se într- un cerc de prieteni, Talleyrand a spus cu aparentă sinceritate: „În afaceri, ar trebui să se joace cu cărţile pe faţă”. Nimănui nu îi venea să-şi creadă urechilor. Cum adică?! Omul care nici măcar o singură dată în viaţa lui nu jucase cu cărţile pe faţă îi sfătuia pe ceilalţi să şi le arate pe ale lor! Datorită acestor tactici, era imposibil să se deosebească manevrele reale de cele false ale diplomatului. Asumându-şi renumele de perfidie şi joc dublu, Talleyrand

îşi asigura libertatea de a continua să acţioneze în exact acelaşi stil.

Pe tărâmul puterii, nimic nu rămâne bătut în cuie. Adeseori, viclenia afişată te ajută să-ţi acoperi urmele, ba îţi mai aduce şi admiraţia celorlalţi, pentru onestitatea lipsei tale de onestitate.

LEGEA 13 CÂND CERI AJUTORUL CUIVA, FĂ APEL LA INTERESUL, NICIODATĂ LA BUNĂVOINŢA SAU LA

RECUNOŞTINŢA PERSOANEI SOLICITATE

ARGUMENT

Daca trebuie să soliciţi ajutorul unui aliat, nu te osteni să-i aduci aminte de sprijinul pe care i l-ai acordat în trecut sau de faptele tale bune – va găsi întotdeauna o modalitate de a te refuza. În loc de aceasta, fă-l să înţeleagă că un anumit aspect din cererea ta ori din alianţa voastră îi va servi propriului său interes şi ai grijă să-i prezinţi cu insistenţă profitul, exagerându-i

dimensiunile. Va reacţiona cu entuziasm doar la gândul câştigului personal.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Puţin după începutul secolului al XlV-lea, un tânăr italian pe nume Castruccio Castracani a ajuns, din simplu soldat, principele oraşului Lucca. Ascensiunea sa, înfăptuită prin trădare şi nu fără vărsare de sânge, fusese sprijinîră de una dintre cele mai de vază familii ale cetăţii – familia Poggio – care, însă, după izbândă, se văzuse dată uitării. Ambiţia lui Castracani îl făcuse să nesocotească datoria de recunoştinţă ce se cuvenea aliaţilor săi. În 1325, în timp ce era plecat să

lupte împotriva Florenţei rivale, aceştia, împreună cu alţii, au început să comploteze ca să scape Lucca de un stăpân atât de setos de mărire şi care le oferea perspective atât de tulburi.

Astfel, conspiratorii l-au omorât pe guvernatorul pus de Castracani să-i ţină locul. Au izbucnit revolte şi ciocniri între susţinătorii săi şi cei ai complotiştilor. Când dezordinea era în toi, a intervenit cel mai bătrân şi mai de seamă membru al familiei Poggio, Stefano, care a convins ambele tabere să înceteze lupta.

Stefano di Poggio era un om al păcii şi nu se implicase în conspiraţie. Dimpotrivă, îşi avertizase fiii şi nepoţii că se

angajau pe un drum sângeros şi fără ieşire. Acum, se hotărâse să discute el însuşi cu Castracani în numele familiei sale şi să-l determine să le asculte nemulţumirile, satisfăcându-le, totodată, doleanţele. Datorită prestigiului dobândit prin vârstă şi înţelepciune, complotiştii au consimţit să-i acorde încredere şi, lăsând deoparte armele, să-şi pună speranţa în diplomaţia bătrânului.

Când i-au ajuns la urechi veştile despre rebeliunea de acasă, Castracani s-a întors în grabă la Lucca, unde, însă, spre marea surpriză a principelui, mulţumită intervenţiei lui Stefano di Poggio, tulburările încetaseră. Bătrânul îşi închipuia că îşi câştigase dreptul la recunoştinţa acestuia pentru

contribuţia pe care şi-o adusese la pacificarea cetăţii, aşa încât s-a dus la palat să-i vorbească. I-a explicat cum izbutise să tempereze lucrurile şi a făcut apel la îngăduinţa lui Castracani pentru tinerii rebeli din familia sa, care, a spus el, erau necopţi la minte, impetuoşi, dornici de putere şi lipsiţi de experienţă. Apoi i-a reamintit de generozitatea sprijinului pe care această familie i-l dăduse în trecut. Iată, prin urmare, a încheiat Stefano di Poggio, motive sunt destule pentru ca măritul principe să-i ierte şi să-şi plece urechea la cererile lor, mai mult, aceasta ar fi singura rezolvare corectă a situaţiei, întrucât ai săi renunţaseră de bunăvoie la luptă şi fuseseră întotdeauna susţinătorii lui.

Castruccio Castracani l-a ascultat cu răbdare. Nu părea câtuşi de puţin mânios ori pus pe răzbunare. I-a răspuns bătrânului că poate să fie liniştit, căci dreptatea avea să precumpănească şi l-a poftit să revină împreună cu toţi membrii familiei sale, ca să le afle păsurile, să discute cu ei şi să cadă la înţelegere. Rostind salutul de despărţire, principele a spus că îi mulţumeşte lui Dumnezeu pentru că i-a dat prilejul de a-şi arăta clemenţa şi bunăvoinţa. În aceeaşi seară, întreaga familie di Poggio s-a prezentat la palat. Castracani a pus să fie cu toţii arestaţi, iar după câteva zile, executaţi, Stefano laolaltă cu ceilalţi.

Comentariu

Stefano di Poggio este reprezentantul tipic al acelei categorii de oameni care cred în izbânda justeţei şi nobleţei cauzei lor. Desigur, au existat cazuri când apelul la dreptate şi gratitudinea au dat rezultat, dar de cele mai multe ori, consecinţele unui asemenea demers sunt cumplite, în special atunci când ai de-a face cu vreunul dintre numeroşii Castracani din lumea noastră. Stefano di Poggio ştia că principele ajunsese la putere prin trădare şi cruzime. La urma urmei, şi-a osândit la moarte un vechi şi devotat prieten. Atunci când i s-a atras atenţia că astfel comisese o gravă nedreptate, a replicat că nu

îşi ucisese un prieten vechi, ci un nou duşman.

ŢĂRANUL ŞI MĂRUL

Un ţăran avea în grădină un măr care nu rodea, servind doar drept stinghie unde să poposească vrăbiile şi cosaşii. S-a hotărât să-l taie şi, punând mâna pe topor, l-a repezit voiniceşte în trunchi, jos de tot, aproape de rădăcină. Cosaşii şi vrăbiile l-au rugat să nu doboare copacul care le dădea adăpost, ci să-l cruţe, iar ele, gângăniile şi păsărelele, îi vor cânta, ca să-i fie munca mai uşoară. Omul nu s-a uitat la rugămintea lor şi a izbit din nou cu toporul. Când a dat de o scorbură, a văzut că înăuntru era miere din belşug. A gustat o

bucăţică de fagure, a azvârlit din mâini toporul şi pe dată a privit pomul cu alţi ochi, ca pe un lucru sfânt. De atunci, a început să-l îngrijească. Pentru unii oameni, numai interesul contează.
Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

Un om de felul lui Castracani nu crede decât în forţă şi în interesul propriu. Punând capăt rebeliunii şi mizând pe bunele sentimente ale principelui, Stefano di Poggio a făcut o greşeală fatală, dar chiar şi în această situaţie, bătrânului tot îi mai rămăseseră soluţii alternative: ar fi putut să-i ofere tiranului bani sau să-i promită pentru viitor sprijinul familiei sale, care continua să fie puternică şi, prin legăturile întreţinute cu

cercurile cele mai influente din Roma, de pildă, i-ar fi mijlocit o căsătorie ilustră. În loc să procedeze astfel, di Poggio i-a amintit despre trecut şi despre datoria de recunoştinţă ce o avea faţă de el. Dar oamenii nu numai ca nu sunt obligaţi să-şi arate gratitudinea, ci se şi simt uşuraţi să scape cât mai repede de o povară atât de stânjenitoare. Este limpede cum a ştiut Castracani să se achite de obligaţiile morale contractate cu familia di Poggio – şi-a eliminat binefăcătorii.

Cei mai mulţi oameni sunt atât de subiectivi, încât nu îi interesează cu adevărat nimic altceva în afara propriei lor persoane. Orice ar auzi spunându-se, se gândesc

întotdeauna la propria lor situaţie şi întreaga lor atenţie este atrasă şi concentrată de fie şi cea mai întâmplătoare remarcă ce îi afectează personal, în chip oricât de îndepărtat.
Arthur Schopenhauer, 1788 – 860

RESPECTAREA LEGII

În anul 433 î. Hr., chiar înainte de izbucnirea războiului peloponeziac, insula Corcyra (numită mai târziu, Corfu) se găsea în pragul unui conflict cu cetatea-stat a Corintului. Ambele părţi şi-au trimis emisari la Atena, urmărind să-şi asigure alianţa vestitei cetăţi. Misiunea lor era de o importanţă

maximă, pentru că oricine avea de partea sa Atena urma să aibă de partea sa şi victoria, iar învinşii nu se puteau aştepta la niciun fel de milă în faţa învingătorilor.

Primul a vorbit reprezentantul Corcyrei. A început prin a recunoaşte că insula nu venise niciodată în sprijinul Atenei, ci se aliase cu duşmanii ei. Nu existau legături de prietenie sau de gratitudine între cele două state. Da, a admis ambasadorul, acum venise la Atena din teamă şi grijă pentru siguranţa Corcyrei. Singurul lucru pe care îl avea de oferit era propunerea unei alianţe bazate pe interesul mutual. Flota insulei nu era întrecută în dimensiuni şi în forţă decât de cea a Atenei. O

alianţă între cele două state ar fi reprezentat o putere formidabilă, care ar fi intimidat şi descurajat pe rivala Atenei, Sparta. Aceasta era, din păcate, tot ceea ce avea Corcyra de oferit, a încheiat trimisul.

Ambasadorul Corintului a ţinut un discurs strălucitor şi plin de patos, spre mare deosebire de retorica seacă şi laconică a corcyrianului. A vorbit despre tot ceea ce făcuse Corintul pentru Atena de-a lungul anilor; s-a întrebat ce ar crede ceilalţi aliaţi ai Atenei dacă aceasta ar cădea la învoială cu o cetate până mai ieri duşmană şi ar abandona, de dragul ei, un prieten de nădejde, care i- a respectat cu loialitate interesele; a insinuat că, într-o asemenea

împrejurare, aceşti alţi aliaţi ar putea rupe tratatele cu Atena, văzând-o că nu dă cuvenita preţuire loialităţii; a făcut referire la legea helenică şi la obligaţia morală de a răsplăti faptele corecte şi generoase ale Corintului şi, în sfârşit, a înşirat toate numeroasele servicii pe care cetatea sa le adusese Atenei, subliniind importanţa manifestării recunoştinţei între prieteni.

După cele doua discursuri, atenienii au rămas să dezbată hotărârea ce o aveau de luat. Au votat, cu toţii, de două ori şi la al doilea vot, majoritatea covârşitoare s-a pronunţat în favoarea alianţei cu Corcyra şi a ruperii relaţiilor cu Corintul.

Comentariu

Istoria păstrează atenienilor o imagine plină de nobleţe, dar ei erau, de fapt, cei mai practici şi mai realişti dintre vechii greci. S-a dovedit că, în faţa lor, cea mai rafinată oratorie şi cea mai vibrantă emoţie nu valorau cât un argument pragmatic – cu atât mai mult cu cât acesta urma să le sporească puterea militară.

Ambasadorul Corintului nu şi-a dat seama că referirile la politica generoasă pe care cetatea sa o dusese faţă de Atena în trecut erau de natură să irite, să le inducă aliaţilor un sentiment de culpabilitate şi să-i plaseze în postura de datornici din punct de

vedere moral. Iată că atenienilor nici că le păsa de obligaţia la gratitudine ori de legăturile de prietenie, mai ales că ştiau prea bine un lucru simplu: chiar dacă ceilalţi aliaţi i-ar fi considerat nerecunoscători din pricină că abandonau Corintul, tot nu ar fi cutezat sa rupă alianţele, întrucât Atena rămânea cetatea cea mai puternică a Greciei. Ea ar fi fost oricum în măsură să-i silească să respecte tratatele şi să-i readucă la ordine.

Atunci când oamenii au de ales între a vorbi despre trecut şi a vorbi despre viitor, dacă sunt realişti şi îşi cunosc interesul, vor opta întotdeauna pentru ziua de mâine, uitând-o fără remuşcări pe cea de

ieri. Corcyrienii au înţeles că era preferabil să mizeze pe pragmatism în condiţiile în care se adresau unor persoane pragmatice. În ultimă instanţă, cei mai mulţi dintre noi suntem, de fapt, chiar aşa: pragmatici. Câţi, oare, vor să acţioneze împotriva propriului lor interes?!

Regula după care cel slab trebuie să se supună celui puternic a existat dintotdeauna. în afară de asta, ne considerăm vrednici de puterea noastră. Până în clipa de faţă, şi voi tot aşa ne-aţi considerat; dar acum, după ce aţi chibzuit la interesul vostru, aţi început să vorbiţi despre ce este bine şi ce este rău. Argumentele de acest fel nu au izbutit niciodată să-i împiedice pe

oameni să folosească ocaziile prielnice sporirii bogăţiei lor, pe care li le oferă o sporire a puterii. Discursul reprezentantului Atenei către spartani, citat în Războiul peloponeziac, Tucidide, circa 465 – 395 î. Hr.

CHEILE PUTERII

Pe drumul către putere, te vei găsi mereu în situaţia de a cere ajutorul celor mai tari decât tine. Există o adevărată artă de a solicita ajutor – o artă care pune în joc capacitatea de a înţelege oamenii cărora li te adresezi, fără a confunda dorinţele tale cu ale lor.

Aici dau greş cei mai mulţi, tocmai pentru că devin prizonierii miopiei: nu văd decât cerinţele şi obiectivele proprii. Pleacă de la ideea că toată lumea doreşte, în modul cel mai altruist, să îi sprijine. Vorbesc ca şi când oamenilor le-ar păsa de scopurile lor – ceea ce nu se întâmplă mai niciodată. Adesea, fac referire la aspecte supraindividuale cum ar fi o cauză măreaţă sau la sentimente generoase, cum ar fi iubirea şi recunoştinţa. Se aruncă să discute despre lucruri mari când, de fapt, argumentele, e drept, lipsite de prestanţă ale realităţii curente ar fi infinit mai eficiente. Nu îşi dau seama că până şi persoana cea mai puternică este, ca şi ei, prizoniera propriilor sale cerinţe şi obiective şi

că, prin urmare, dacă nu fac apel la interesele ei directe, riscă să fie taxaţi drept disperaţi sau, în cel mai bun caz, drept pierde-vară.

În secolul al XVI-lea, pe când Portugalia deţinea monopolul comerţului Japoniei cu Europa, misionarii lusitani au încercat timp de ani întregi să convertească la catolicism populaţia niponă. Nu se poate spune că nu obţinuseră un oarecare succes, însă lucrurile mergeau greu cu elitele conducătoare. Pe la începutul secolului al XVII-lea, eforturile lor de prozelitism le-au atras ostilitatea împăratului Ieyasu, care s-a bucurat mult la venirea în număr mare a olandezilor. Japonia avea nevoie de europeni şi de priceperea lor în

domenii ca navigaţia şi armele de foc. În plus, olandezii nu dădeau semne că le-ar păsa de religie şi de misionariat – ei nu doreau altceva decât să facă negoţ, iată de ce împăratul s-a hotărât de îndată să scape de portughezi. Îi prefera de departe pe olandezii cei practici, drept care nu a mai vrut să aibă legături comerciale decât cu ei.

Japonia şi Olanda au culturi profund diferite, dar, dincolo de deosebiri, există, totuşi, un punct comun, universal şi atemporal: preocuparea pentru interesul propriu. În fond, orice om cu care discuţi este, într-un fel, un univers diferit, o cultură diferită, un tărâm străin al cărui trecut nu are absolut nimic în comun cu trecutul tău, însă

poţi ocoli lucrurile ce te despart de el făcând apel la acelea care îl interesează. Nu e nevoie să fii subtil: spune ce ai de oferit – îi împărtăşeşti cunoştinţele tale preţioase, îi umpli cu aur sipete întregi, îl ajuţi să trăiască mai mult şi să fie mai fericit. Acesta este limbajul pe care trebuie să-l foloseşti şi te va înţelege toată lumea.

În acest sens, un element cheie îl constituie abordarea psihologică adecvată. Este omul tău vanitos? II preocupă reputaţia şi statutul său social? Are duşmani pe care l-ai putea ajuta să-i învingă? Nu îl interesează decât banii şi puterea?

Când au invadat China, în secolul al XH-lea, mongolii au

ameninţat cu distrugerea o cultură ce dăinuia de peste două mii de ani. Conducătorul lor, Genghis-Han nu vedea aici decât o ţară lipsită de păşunile necesare cailor lui, astfel că se hotărâse să radă totul de pe faţa pământului şi să-i dărâme oraşele, unul după altul, căci, zicea el, „ar fi mai bine să-i omorâm pe chinezi şi să lăsăm să crească iarba”. Şi cine a salvat China de la o pieire sigură? Nu a fost nici vreun rege, nici vreun general şi nici măcar vreun simplu soldat, ci un om pe nume Yelu Ch'u-Ts'ai. Străin el însuşi, Ch'u-Ts'ai ajunsese să preţuiască bogăţia superioară a culturii chineze. A izbutit să devină sfătuitorul de încredere al lui Genghis-Han şi să-l convingă că ar

putea aduna averi nemaivăzute dacă, în loc să extermine populaţia, i-ar impune să plătească biruri. Mongolul a înţeles câtă dreptate avea Ch'u-Ts'ai şi a procedat întocmai cum îl sfătuise acesta.

După ce, în urma unui lung asediu, a cucerit oraşul Kaifeng şi a decis să-i masacreze locuitorii precum făcuse cu toate cetăţile care îi opuseseră rezistenţă, acelaşi Ch'u-Ts'ai i-a spus că meşteşugarii şi inginerii cei mai pricepuţi din China fugiseră şi se refugiaseră acolo şi că ar fi fost cu mult mai profitabil să-i pună la treabă. Oraşul a fost, deci, cruţat. Nicicând nu mai arătase Genghis-Han o asemenea îndurare, deşi nu mila se aflase în spate bunăvoinţei lui. Ch'u-Ts'ai îl

cunoştea bine. Mongolul nu era altceva decât un ţăran barbar căruia puţin îi păsa de cultură sau, în general, de ceea ce nu avea legătură cu războiul şi rezultatele lui practice. Ch'u-Ts'ai a făcut apel la singura emoţie pe care hanul era în stare s-o simtă: lăcomia.

Interesul reprezintă pârghia cu ajutorul căreia poţi să-i manipulezi pe oameni. Dacă reuşeşti să-i convingi că vrei şi eşti capabil să le satisfaci dorinţele sau să le serveşti cauza, orice reţinere cu care ţi-ar întâmpina cererea de ajutor va dispărea ca prin farmec. La fiecare pas, în fiecare etapă a drumului către putere, trebuie să înveţi să te strecori în mintea celui cu care ai de-a face, să-i sesizezi nevoile,

aspiraţiile şi interesele; e necesar să înlături ecranul nevoilor, aspiraţiilor şi intereselor tale, să vezi, dincolo de ele, adevărul aşa cum este. O dată ce ajungi să stăpâneşti această artă, nu vor mai exista niciun fel de limite pentru ce vei putea realiza.

Imagine: Funia. Funia milei şi recunoştinţei este veche şi ferfeniţită. Se va rupe uşor dacă încerci să tragi de ea. Nu conta pe rezistenţa ei ca să-ţi salvezi viaţa. Dar funia interesului mutual e împletită din sfori multe şi nu se lasă ruptă cu una, cu două. Ea îţi va sluji bine, ani mulţi.

Ultimul cuvânt: Cea mai scurtă şi mai bună cale de a obţine ceea ce vrei este să-i faci pe oameni să înţeleagă limpede că este în

interesul lor să-l slujească pe al tău.
(Jean de La Bruyère, 1645 – 1696)

CONTRAARGUMENT

Există unii în ochii cărora a face apel la interesele lor este urât şi josnic. Ei preferă într-adevăr să dovedească generozitate, bunăvoinţă şi simţ al dreptăţii – adică să-ţi demonstreze că îţi sunt superiori. Dacă le ceri ajutor, subliniază-le puterea şi menţionează- le această superioritate. Mulţumită situaţiei lor, nu au nevoie să le oferi nimic în afară de prilejul de a-şi manifesta (şi de a-şi simţi) tocmai superioritatea. Aceasta este băutura care îi îmbată. Vor muri de dorinţa de a-ţi finanţa

proiectul, de a te prezenta unor persoane importante – fireşte, cu condiţia ca toată lumea să afle (le trebuie un public cât mai numeros) şi să fie în joc o cauză meritorie. Vezi bine, nu oricine poate fi abordat pe calea cinică a interesului personal. Unii nu se împacă deloc cu ideea că s-ar putea crede că sunt atât de meschini. Ei au nevoie de ocazii care să le pună în lumină inima generoasă.

Nu te sfii – dă-le ocazia dorită. Aceasta nu înseamnă că profiţi de ei cerându-le sprijinul. Le face o reală plăcere să ţi-l acorde şi să se vadă că ţi-l acordă.

Trebuie să înveţi să-i cunoşti pe oamenii puternici şi să le pătrunzi modul de a gândi. Dacă ai

de-a face cu cei lacomi, nu le vorbi de gesturi nobile şi dezinteresate, iar dacă vor să treacă drept nobili şi dezinteresaţi, nu face apel la lăcomia lor.

LEGEA 14 PRETINDE-TE PRIETEN, DAR ACŢIONEAZĂ CA SPION

9

ARGUMENT

Este de o importantă capitală să ştii cât mai multe lucruri despre rivalul tău. Foloseşte spioni care să-ţi furnizeze informaţii valoroase, în stare să te ajute să fii mereu cu un pas înaintea lui. Sau, şi mai bine: fii tu însuţi spionul. învaţă să profiţi de ocaziile oferite de viaţa de societate ca să iscodeşti şi să observi. Pune oamenilor întrebări ocolite ca să-i determini să-şi dea pe faţă slăbiciunile şi intenţiile. Nu există împrejurare care să nu poată fi valorificată de un spion abil.

RESPECTAREA LEGII

Joseph Duveen a fost, fără îndoială, cel mai mare negustor de

opere de artă al epocii – între anii 1904 şi 1940, aproape că monopolizase piaţa şi lumea colecţionarilor milionari din America. Un singur nume lipsea din panoplia succeselor sale: cel al industriaşului Andrew Mellon. Duveen era ferm hotărât să-l adauge şi pe acesta listei lungi a clienţilor ale căror colecţii le aproviziona.

Prietenii săi aveau impresia că o asemenea ambiţie nu avea nicio şansă să se realizeze. Mellon era un om închis, protocolar şi taciturn. Auzise destule despre vorbăreţul şi jovialul domn Duveen. Nu îl plăcea şi nu făcea niciun secret din faptul că nu ţinea câtuşi de puţin să-l cunoască personal. Totuşi negustorul nu înceta să le repete

amicilor săi atât de sceptici: „Nu numai că Mellon va veni să cumpere de la mine, ci va ajunge să nu mai cumpere decât de la mine”. Şi-a pândit „prada” ani întregi; i-a aflat obiceiurile, preferinţele, maniile. Informaţiile proveneau din surse sigure, fiindcă îi plătea pe mai mulţi dintre angajaţii industriaşului. în momentul când s-a hotărât să treacă la acţiune, deja îl cunoştea la fel de bine ca şi soţia lui, doamna Mellon.

în 1921, Mellon s-a dus să viziteze Londra. Locuia într-un apartament luxos la etajul trei al hotelului Claridge. Duveen şi-a rezervat apartamentul de la etajul doi. Şi-a îndemnat valetul să se împrietenească cu cel al industriaşului, iar în ziua în care a

decis să „atace”, acesta l-a anunţat că tocmai îl ajutase pe Mellon să-şi îmbrace pardesiul şi îl condusese la ascensor. Valetul lui Duveen s-a repezit să transmită ştirea, i-a dat negustorului haina şi, după câteva secunde, iată-l în lift, lângă Mellon, căruia i s-a şi prezentat: „îmi pare bine să vă cunosc, domnule. Tocmai mă duc la National Gallery, să văd nişte tablouri”. Ce coincidenţă! Şi industriaşul tot acolo mergea. Astfel, Duveen şi-a însoţit „prada” către locul unde era sigur că va obţine succesul scontat. Nimeni nu era mai bine informat decât el în legătură cu gusturile colecţionarului şi, în timp ce se plimbau prin sălile muzeului, nu i-a fost greu să-l uimească cu cunoştinţele lui despre

pictură. Mellon descoperea – altă „coincidenţă” – că preferinţele lor erau identice.

Magnatul nu-şi mai revenea din surpriză – Duveen nu era deloc aşa cum şi-l închipuise. Dimpotrivă, omul părea fermecător, plin de amabilitate şi avea un simţ artistic fără cusur. După reîntoarcerea la New York, Mellon a vizitat foarte exclusivista galerie de artă a negustorului şi s-a îndrăgostit de colecţia sa. în mod neaşteptat, toate tablourile expuse erau exact genul de lucrări pe care i-ar fi plăcut să le achiziţioneze. Cât a trăit, Mellon a rămas cel mai fidel şi mai generos dintre clienţii lui Duveen.

Comentariu

Joseph Duveen era ambiţios şi avea prea mult spirit competitiv ca să lase vreun detaliu la voia întâmplării. Ce rost are să stai şi să aştepţi momentul favorabil ori să te mulţumeşti să speri că vei izbuti să „seduci" pe un client sau altul? Ar fi ca şi cum te-ai duce la vânătoare legat la ochi. înarmează-te cu ceva „ştiinţă" şi vei constata că „ocheşti" din ce în ce mai bine.

Mellon a reprezentat, într-adevăr, „trofeul" cel mai de seamă al lui Duveen, dar acesta vânase mulţi alţi milionari. Obişnuia să-l plătească pe câte unul dintre angajaţii „ţintei" şi astfel, îşi asigura accesul la informaţii preţioase în legătură cu toate mişcările patronilor, schimbările apărute în

preferinţele acestora şi orice alte amănunte şi mici cancanuri datorită cărora era mereu cu un pas înaintea „vânatului”. Un rival al său constata cu stupoare că ori de cale ori îl vizita pe Henry Frick, un newyorkez bogat pe care şi-l dorea client, Duveen deja trecuse pe acolo, condus, parcă, de un al şaselea simţ. În general, concurenţii negustorului aveau impresia că acesta se afla pretutindeni şi că era la curent cu tot ceea ce se întâmpla, lăsându-i în urmă de fiecare dată. Descurajarea şi obida lor ajunseseră atât de mari, încât mulţi au şi renunţat să mai umble după clientela bogată datorită căreia s-ar fi putut îmbogăţi şi ei, la rândul lor.

Iată cât de importantă este arta de a spiona cu abilitate – te face să pari atotputernic şi clarvăzător. Cunoscându-ţi bine „ţinta”, i te poţi arăta în ipostaza care are cele mai mari şanse să o seducă şi devii capabil să-i anticipezi dorinţele. Nimeni nu va şti secretul puterii tale şi, din chiar acest motiv, nimeni nu va putea să te învingă.

Conducătorii văd prin iscoade, vacile prin miros, brahmanii prin scrierile sacre, iar ceilalţi oameni îşi folosesc ochii.
Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.

CHEILE PUTERII

Când este vorba despre putere, scopul tău îl constituie un anumit grad de control pe care să-l exerciţi asupra evenimentelor viitoare. Prin urmare, o parte a dificultăţilor o reprezintă faptul că oamenii nu sunt dispuşi să-şi destăinuie gândurile, emoţiile şi planurile. îşi măsoară bine spusele şi, adeseori, îşi ascund vulnerabilităţile, perfidiile sau obsesiile. Cum să le prevezi acţiunile când nu ştii nimic despre ei?! Trebuie, deci, să găseşti o modalitate de a-i observa atent şi de a le descoperi secretele şi intenţiile fără să- i laşi să afle ce urmăreşti.

Acest lucru nu este atât de dificil pe cât pare. Pune-ţi masca prieteniei şi la adăpostul ei vei aduna o mulţime de informaţii

despre toată lumea, duşmani şi prieteni deopotrivă. Lasă calculele astrologice sau divinaţia tarotului în seama altora – tu dispui de cu totul altfel de mijloace de a sonda viitorul.

Cel mai comod procedeu de a spiona este să-i foloseşti pe alţii, aşa cum făcea Duveen. E simplu, dar riscant: obţii datele dorite, însă nu îi poţi controla pe cei pe care i-ai pus la treabă. Dacă se dau de gol sau, şi mai rău, dacă se întorc împotriva ta? Cel mai bine ar fi să fii chiar tu spionul: te pretinzi prieten, te apropii de oameni şi afli ceea ce te interesează.

Unul dintre cei mai mari maeştri în această artă a fost diplomatul francez Talleyrand, care

avea un talent uluitor de a scormoni şi aduce la iveală tainele adversarilor sau aliaţilor săi, învăluindu-i în subtila şi fermecătoarea sa conversaţie. Un contemporan, baronul de Vitrolles, îl descria în termenii următori: „Când vorbea, era tot numai spirit şi eleganţă rafinată. Stăpânea de minune arta de a-şi ascunde gândurile sau maliţia în spatele unui văl transparent de insinuări şi de cuvinte care spuneau ceva mai mult decât păreau să spună. Nu se exprima direct şi nu se referea la el însuşi decât numai când acest lucru era cu adevărat necesar”. Elementul esenţial, în acest context, este capacitatea lui Talleyrand de a-şi estompa propria personalitate şi de

a-i lăsa pe ceilalţi să vorbească despre ei înşişi, pentru că astfel îşi dezvăluiau, fără să vrea, intenţiile şi planurile.

Talleyrand s-a bucurat toată viaţa de reputaţia de as în arta conversaţiei şi istoria consemnează destule dintre cuvintele sale de spirit, însă, de fapt, vorbea foarte puţin. Nu discuta niciodată despre ideile sale – îi determina pe cei din jur să şi le expună pe ale lor, îi plăcea să organizeze serate unde îi invita pe diplomaţii străini să se întreacă amical în jocul şaradelor şi oferea dineurile şi supeurile cele mai rafinate (între altele, din punct de vedere gastronomic), în cursul cărora, gazdă perfectă, îşi măsura cu mare atenţie vorbele, cântărindu-

le, totodată, pe cele ale oaspeţilor, de la care se pricepea ca nimeni altul să adune confidenţe şi date^ extrem de valoroase pentru activitatea sa de ministru de externe. În timpul Congresului de la Viena (1814 – 1815), Talleyrand şi-a schimbat „tehnica” de spionaj: de data aceasta, a început el să „dezvăluie” ceea ce părea a fi câte un secret însemnat – în realitate, pe de-a întregul inventat. II lăsa să cadă ca o bombă şi apoi observa reacţiile ascultătorilor. De pildă, lansa în cercul diplomaţilor ştirea (despre care îi asigura că provine dintr-o sursă sigură) că ţarul Alexandru I avea de gând să ordone arestarea celui mai de seamă general al său, sub învinuirea de

trădare. Toată povestea nu conţinea, desigur, niciun dram de adevăr, dar punând-o în circulaţie, afla cine se arăta încântat de slăbirea armatei ruse – nu cumva guvernul ţării diplomatului cu pricina intenţiona să se îndepărteze de Rusia? După cum s-a exprimat atunci baronul von Stetten: „Domnul de Talleyrand trage un foc de pistol în aer ca să vadă cine sare pe fereastră”.

Fii atent la tot ce este în jurul tău la petreceri sau la întâlnirile întâmplătoare. Acestea sunt împrejurările în care oamenii sunt relaxaţi şi se controlează mai puţin. Estompându-ţi propria personalitate, îi poţi determina să şi-o reveleze pe a lor şi să-ţi dezvăluie multe secrete. Atuul acestei

manevre constă în aceea că vor tinde să ia interesul arătat de tine drept prietenie – lovitura e dublă: obţii şi informaţii, şi aliaţi.

Dacă ai motive să bănuieşti că cineva te minte, prefă-te că îi crezi. Aceasta îl va încuraja să continue. Va deveni din ce în ce mai sigur pe ceea ce îţi spune şi se va trăda. La fel, dacă bagi de seamă că cineva încearcă, nu cu prea mult succes, să-ţi ascundă ceva, arată-te neîncrezător. Reţinerea ta îl va provoca să-ţi dezvăluie adevărul, punând în joc întreaga forţă a acestuia ca să-ţi înlăture incredulitatea.

Arthur Schopenhauer, 1788 – 1860

Pentru această tactică este nevoie totuşi de precauţie. Dacă

lumea începe să te suspecteze că încerci să „culegi” secrete sub acoperirea conversaţiei, te va ocoli. Pune accentul pe sporovăială amicală, nu pe stoarcerea secretelor preţioase după care umbli. Trebuie să fii discret, altfel tirul tău de întrebări mai degrabă va dezvălui intenţiile tale decât să te ajute să le afli pe ale altora.

Un procedeu bun îl găsim în scrierile lui La Rochefoucauld, care nota: „Sinceritatea se întâlneşte la foarte puţini oameni şi, adeseori, este cel mai inteligent dintre vicleşuguri – suntem sinceri cu scopul de a câştiga încrederea şi a pătrunde secretele altuia”. Arătând că îţi deschizi inima în faţa cuiva, creezi premisele reciprocităţii. Fă-le

celorlalţi o falsă confidenţă şi îţi vor face una autentică. O altă metodă ne-a sugerat-o Arthur Schopenhauer, care recomanda contrazicerea vehementă a interlocutorului. Iritat, acesta îşi va pierde controlul şi, sub imperiul acestei reacţii emoţionale, va da la iveală o mulţime de lucruri adevărate ce se pot dovedi ulterior foarte utile în a-l combate.

În spionajul „indirect”, mai există şi tehnica micilor capcane, în care, o dată prinşi, oamenii sunt puşi la încercare şi siliţi să-şi dea pe faţă gândurile. Chosroes al II-lea, un rege persan din secolul al VII- lea, renumit pentru perfidia sa, se pricepea de minune să-şi „citească” supuşii fără a le trezi nicio urmă de

bănuială. Dacă remarca, de pildă, că doi curteni deveniseră buni prieteni, îl chema pe unul dintre ei şi îi spunea că are informaţii sigure că celălalt ar fi un trădător şi că, în scurt timp, îşi va primi pedeapsa. Regele îi mărturisea apoi că îl considera omul cel mai vrednic de încredere şi că această dezvăluire trebuia să rămână secretă, după care îi observa pe amândoi. Dacă cel de-al doilea curtean nu îşi schimba atitudinea faţă de suveranul său, deducea că cel dintâi păstrase secretul şi, de îndată îi dădea o funcţie şi mai mare, pentru ca, nu după prea mult timp, să îl ia din nou la o parte: „Ştii, avusesem de gând să-l osândesc la moarte pe prietenul tău din cauza unor zvonuri ce îmi

ajunseseră la ureche, dar, când am cercetat lucrurile, s-a dovedit că e nevinovat”. Dacă, pe de altă parte, cel de-al doilea curtean începea să-l ocolească pe rege sau dacă devenea încordat, neatent ori speriat, acesta ghicea că „taina „fusese dezvăluită. Acestui al doilea îi hărăzea dizgraţia – adică părăsirea curţii. Îi spunea că totul reprezentase o încercare şi că, deşi nu făcuse nimic rău, nu mai putea avea încredere în el. Celui dintâi, în schimb, vinovat de violarea secretului încredinţat, Chosroes îi interzicea să mai calce vreodată pe teritoriul regatului său.

S-ar putea crede că avem de-a face cu o formă destul de ciudată de spionaj, pentru că ea ne revelează nu atât informaţii, cât o imagine a

caracterului unei persoane. Sunt însă împrejurări când această metodă se dovedeşte foarte bună: ea rezolvă problemele preîntâmpinându-le.

Plasând oamenii în situaţii de natura să le inspire un anumit comportament, ai multe de învăţat despre loialitatea, onestitatea şi, în general personalitatea lor. În fond, aceste informaţii sunt, adesea, de o importanţă maximă: ele te ajută să anticipezi acţiunile lor viitoare.

Imagine: Al Treilea Ochi al Spionului. În împărăţia celor cu doi ochi, un al treilea te face să deţii omniscienţa unui zeu. Vezi mai departe decât alţii şi mai adânc în ei. Nimeni nu e la adăpost de ochiul tău, în afară de tine.

Ultimul cuvânt: Aşadar, cauza pentru care un monarh luminat şi un general înţelept înving duşmanul dintr-o mişcare, iar faptele lor mari le întrec cu mult pe ale oamenilor de rând, este cunoaşterea dinainte a stării duşmanului. Această „precunoaştere” nu îşi are izvorul în lumea duhurilor, nu provine nici de la zei, nu este nici rodul analogiei cu evenimentele trecutului şi nu rezultă din calcule astrologice. Ea trebuie adunată de la oamenii care cunosc situaţia duşmanului – iscoadele. (Sun-tzu, *Arta războiului,* secolul al IV-lea î. Hr.')

CONTRAARGUMENT

În ceea ce priveşte puterea, informaţia are o importanţă enormă, dar ia seama: aşa cum tu îi spionezi pe ceilalţi, şi ei te pot spiona pe tine. Din acest motiv, una dintre armele cele mai valoroase în bătălia pentru informaţii o constituie dezinformarea. După cum spunea Sir Winston Churchill, „Adevărul este atât de preţios, încât ar trebui întotdeauna să fie păzit de o gardă de minciuni”. Inconjoară-te deci de o astfel de „gardă”, pentru ca nimeni să nu aibă acces la adevărul tău. Răspândind informaţii false, îţi asiguri controlul situaţiei.

În 1944, naziştii şi-au intensificat brusc atacurile cu rachete asupra Londrei. Oraşul a fost bombardat cu peste două mii de

proiectile de tip VI. Au murit cel puţin cinci mii de oameni şi numeroşi alţii au suferit răni grave. Şi totuşi, nemţii nu reuşeau să- şi atingă ţintele programate. Bombele care trebuiau să distrugă Tower Bridge sau Piaţa Picadilly cădeau la o oarecare distanţă, nimerind în periferiile mai slab populate. De ce? Pentru că la stabilirea obiectivelor, comandanţi utilizau informaţiile transmise de spionii lor din Anglia, fără să ştie că aceştia fuseseră descoperiţi şi „întorşi” sau înlocuiţi cu agenţi britanici care îi alimentau cu date subtil „deformate”. Proiectilele erau deviate din ce în ce mai mult, iar către sfârşitul ostilităţilor, ajunseseră să lovească păşuni aflate în plină regiune rurală.

Dezinformarea îţi poate da un avantaj substanţial. În timp ce spionarea celorlalţi îţi aduce un ochi în plus (al treilea), dezinformarea înlătură unul dintre ochii duşmanului. Nemairămânându-i decât unul singur, ciclop de-ar fi şi tot ratează ţinta.

LEGEA 15 ZDROBEŞTE-TI DUŞMANUL ŞI LASA-L FARĂ SUFLARE

ARGUMENT

Toţi marii conducători de la Moise încoace au ştiut că un duşman de temut trebuie zdrobit şi lăsat fără suflare. (Uneori lecţia aceasta i-a costat scump). Oricât ar părea el de inofensiv, acoperit de cenuşă, tăciunele rămas pâlpâind va sfârşi întotdeauna prin a reaprinde vâlvătaia. Ai mult mai mult de pierdut oprindu-te la jumătatea drumului decât parcurgându-l până la capăt: duşmanul îşi va reveni şi va căuta să-şi ia revanşa. Zdrobeşte-l nu numai fizic, ci şi psihic.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În întreaga istorie a Chinei, nu există rivalitate mai celebră ca

aceea dintre Hsiang Yu şi Liu Pang. Aceşti doi generali şi-au început cariera ca prieteni, luptând umăr la umăr. Hsiang Yu provenea dintr-o familie nobilă. înalt şi voinic, iute la mânie şi cu o minte mai degrabă lipsită de strălucire, era totuşi un comandant respectat şi destoinic, care se afla întotdeauna în fruntea soldaţilor săi, în linia întâi. Liu Pang era ţăran. Nu se prea omorâse niciodată cu milităria şi îi plăceau mai mult femeile şi vinul decât bătăliile – de fapt, s-ar putea spune că nu era mare lucru de capul lui. O „calitate” avea totuşi: era şiret şi îşi dădea seama repede care erau strategii cei mai buni. Îi păstra pe lângă el în chip de sfătuitori şi

asculta de sfaturile lor. Aşa s-a şi făcut că a ajuns general.

Rămăşiţele puterii duşmanului pot reveni la viaţă asemenea celor a unei molime sau unui foc. Aşadar, trebuie distruse cu totul. [...] Duşmanul să nu fie niciodată luat în uşor numai pentru că ştim că e slab. La timpul potrivit, va redeveni puternic, ca o scânteie căzută pe o căpiţă de fân.

Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.

În anul 208 î. Hr., regele din Ch'u a trimis două armate numeroase să cucerească puternicul regat Ch'în. O armată a luat-o pe la nord. Comandantul ei era Sung Yi, iar următorul în grad, generalul Hsiang Yu. Armata a doua,

comandată de Liu Pang, s-a îndreptat direct spre regatul Ch'în. Ţinta era splendida capitală a acestei ţări, oraşul Hsien-yang. Cu firea sa violentă şi nerăbdătoare, Hsiang Yu nu suporta ideea că Liu Pang ar ajunge primul şi ar putea, eventual, să-şi asume comanda supremă a oştirilor reunite.

La un moment dat, în zona frontului din nord, superiorul său, generalul Sung Yi a ezitat, nefiind pe deplin convins că trebuia să-şi angajeze trupele în luptă. Furios, Hsiang Yu a dat buzna în cortul acestuia, l-a acuzat de trădare, i-a retezat capul cu sabia şi s-a proclamat comandant. Fără să aştepte alte ordine, a poruncit abandonarea poziţiilor şi a început

marşul direct spre Hsien-yang. Nu avea nicio îndoială că era un războinic şi un general mai bun decât petrecăreţul de Liu, totuşi nu i-a venit să-şi creadă ochilor când acesta, în fruntea unei armate mai mici, dar mai rapide, a reuşit să intre primul în capitala Hsien-yang. Hsiang avea şi el un consilier, Fan Tseng, care l-a avertizat: „Acest ţopârlan (Liu Pang, adică) obişnuit să nu se mai sature de bani, femei şi băutură, de când a cucerit capitala nu s-a lăsat atras de nicio tentaţie – nici bogăţiile, nici vinul, nici femeile. Se vede că ţinteşte sus".

Acelaşi Fan Tseng l-a îndemnat pe Hsiang să-şi ucidă rivalul înainte de a fi prea târziu. L-a sfătuit să-l invite pe acest ţăran viclean la un

banchet în tabăra din afara oraşului şi în mijlocul dansului ceremonial al săbiilor, să pună să i se taie capul. Hsiang a trimis invitaţia, iar Liu a căzut în capcană – a venit la banchet. Hsiang, însă, nu se putea decide să poruncească începerea dansului şi până când, în sfârşit, s-a hotărât, Liu a simţit că se afla în pericol şi a izbutit să scape cu fuga. Fan Tseng era dezgustat şi supărat că Hsiang stricase tot planul. I-a spus, mânios: „Nu se poate conta pe un prostănac. Liu Pang o să-ţi fure şi comanda ta, iar noi toţi o să ajungem prizonierii lui".

Dându-şi seama de greşeala comisă, Hsiang s-a grăbit să tabere asupra oraşului Hsien-Yang, ferm decis să nu-şi mai lase rivalul cu

capul pe umeri. Liu nu era omul care să se lupte atunci când soarta bătăliei i se părea nesigură şi a părăsit capitala cucerită. Hsiang a recucerit-o, l-a omorât pe tânărul prinţ din regatul Ch'în şi a ars oraşul, făcându-l una cu pământul. Acum Liu devenise duşmanul său şi l-a urmărit vreme de multe luni. În cele din urmă, l-a încolţit într-o fortăreaţă. Fără hrană, cu armata în stare de derută şi pe cale de a se împrăştia, Liu a cerut pace.

Din nou, Fan Tseng l-a îndemnat pe generalul său: „Zdrobeşte-l numaidecât. Dacă îl laşi să plece, mai târziu te vei căi amarnic". Dar Hsiang voia să se arate îndurător. În plus, ţinea să-l aducă pe Liu acasă, în regatul Ch'u

şi să-şi silească acest fost prieten să-l recunoască drept stăpân. Evenimentele au dovedit că Fan Tseng avusese dreptate o dată în plus: Liu s-a folosit de tratativele capitulării ca de o diversiune şi, cu un mic grup de soldaţi, a scăpat din încercuire. Uluit şi dezamăgit că rivalul îi fugea iar printre degete, Hsiang a pornit din nou pe urmele lui cu o ferocitate care aproape că îi luase minţile. Într-una din bătălii, l-a prins pe tatăl acestuia şi, în toiul luptei a răcnit către Liu: „Predă-te pe dată sau tatăl tău va fi fiert de viu!” Netulburat, rivalul i-a răspuns: „Noi doi ne-am legat fraţi. Tatăl meu este şi tatăl tău. Dacă ţii neapărat să-ţi fierbi tatăl, trimite-mi şi mie să

gust din supă!” Hsiang nu a mai avut ce face şi bătălia a continuat.

După câteva săptămâni, urmărindu-şi mai departe duşmanul, Hsiang şi-a răsfirat prea tare coloanele şi, în cursul unui atac prin surprindere, Liu i-a încercuit garnizoana cea mai puternică. Pentru prima oară, sorţii îl favorizau pe el. Acum Hsiang a fost acela care să ceară pace. Consilierii lui Liu l-au sfătuit să-l distrugă, să-i zdrobească armata şi să nu arate niciun fel de milă: „A-l lăsa să scape e ca şi cum i-ai da drumul unui tigru – mai târziu tot te va sfâşia”. Liu a acceptat.

încheind un tratat menit să rămână numai pe hârtie, l-a determinat pe Hsiang să-şi slăbească vigilenţa. S-a repezit

asupra armatei lui şi i-a omorât aproape toţi oamenii, dar Hsiang a fugit. Era singur şi nu avea nici măcar un cal, aşa încât trebuia să meargă pe jos. Ştia că Liu pusese un premiu pe capul lui. A întâlnit un grup răzleţ din propria sa armată. Soldaţii se retrăgeau. S-a apropiat de ei şi a strigat: „Am auzit că Liu Pang a promis o mie de monede de aur şi o moşie cu zece mii de familii celui care îi aduce capul meu. Vi le dăruiesc, a spus, şi şi-a tăiat singur gâtul."

Comentariu

Hsiang Yu îşi dovedise cruzimea nu o dată. Rareori ezita să-şi înlăture vreun duşman dacă acest

lucru îi era de vreun folos. Cu Liu Pang însă, comportamentul său a fost altul. îşi respecta rivalul şi nu dorea să-l învingă prin viclenie. Voia să-şi demonstreze superioritatea pe câmpul de luptă şi chiar să-l oblige pe inteligentul Liu să capituleze şi să-l recunoască pe el drept stăpân. Ori de câte ori l-a avut la cheremul său, ceva l-a făcut să şovăie – simpatia fatală sau respectul faţă de omul care, la urma urmei, îi fusese prieten şi tovarăş de arme. în clipa când Hsiang s-a declarat de acord cu eliminarea lui Liu, dar a ratat, şi-a pecetluit propria soartă. Rivalul său nu s-a lăsat pradă sentimentalismului atunci când împrejurările s-au întors în favoarea sa.

Aceasta este ceea ce ni se întâmplă dacă ne simpatizăm adversarii şi când mila sau speranţa reconcilierii ne împiedică să-i anihilăm. Nu facem altceva decât să le sporim frica şi ura ce le nutresc la adresa noastră. După ce i-am învins, se simt umiliţi – ei nu ne iartă, iar noi să-i cruţăm, încălzind la piept viperele care nu aşteaptă decât să se răzbune?! Nu aşa se procedează atunci când este vorba despre putere, Puterea duşmanului trebuie distrusă, iar el însuşi, zdrobit, nimicit, redus la imposibilitatea de a-şi mai regrupa forţele şi de a-şi mai lua revanşa. Acest principiu este cu atât mai adevărat în cazul unui fost prieten metamorfozat în duşman. Aceste antagonisme sunt

guvernate de o singură lege, iar legea sună astfel: Nici nu se pune problema reconcilierii. Nu poate învinge decât una dintre tabere şi victoria trebuie să fie totală.

Liu Pang îşi însuşise bine lecţia aceasta. După ce l-a învins pe Hsiang Yu, acest fiu de ţăran şi-a continuat ascensiunea: a devenit comandantul întregii armate a regatului Ch'u. Zdrobindu-şi următorul adversar, regele din Ch'u, al cărui supus era, s-a încoronat în locul lui, învingând toţi rivalii posibili, oriunde se iveau. A ajuns împărat, iar istoria i-a păstrat numele ca al unuia din cei mai mari conducători ai Chinei, nemuritorul Han Kao-tsu, întemeietorul dinastiei Han.

Cei care caută să înfăptuiască lucruri mari ar trebui să nu arate niciun fel de milă.
Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.

RESPECTAREA LEGII

Wu Chao, o frumoasă fiică de nobili, născută în anul 625 d. Hr., a devenit una dintre concubinele împăratului chinez Tai Tsung.

Haremul imperial era un loc plin de primejdii, întrucât fiecare dintre femei năzuia să ajungă favorita monarhului. Datorită farmecului şi forţei ei de caracter, Wu a câştigat repede această „bătălie” acerbă, dar, ştiind prea bine că, asemenea oricărui om aflat

pe culmile puterii, împăratul îşi avea capriciile sale, era conştientă de efemeritatea acestei victorii şi privea viitorul cu circumspecţie.

CAPCANA DE LA SINIGAGLIA

în ziua execuţiei lui Ramiro, Cesare Borgia a părăsit Cesena, abandonând trupul mutilat în piaţa oraşului şi s-a îndreptat către sud. Trei zile după aceea, a ajuns la Fano unde i-a primit pe emisarii oraşului Ancona, veniţi să-l asigure de loialitatea acestei cetăţi. A sosit acolo şi un mesager al lui Vitellozzo Vitelli, care a adus vestea că Sinigaglia, micul port la Marea Adriatică, se supusese, învins de condottieri. Nu mai rezista decât fortăreaţa aflată sub comanda

genovezului Andrea Doria care declarase că nu va capitula decât în faţa lui Cesare. [Borgia] i-a trimis vorbă că va veni chiar a doua zi, ceea ce condottierii şi aşteptau să audă: ajuns la Sinigaglia, tânărul principe ar fi devenit o pradă uşoară, căci s-ar fi găsit prins între fortăreaţă şi armata lor, care încercuia oraşul. Condottierii erau siguri că pot conta pe superioritatea lor militară şi că plecarea soldaţilor francezi redusese forţele lui Cesare la dimensiunile unei trupe puţin numeroase. De fapt, după spusele lui Machiavelli, acesta părăsise Cesena în fruntea unei armate de zece mii de pedestraşi şi trei mii de călăreţi, pe care îşi dăduse

osteneala de a o împărţi în două coloane, înaintând pe două drumuri paralele, şi care trebuiau să facă joncţiunea sub zidurile Sinigagliei.

Motivul acestei concentrări de trupe era că, din mărturisirile smulse de la Ramiro de Lorca, Borgia aflase ce puneau la cale condottierii şi se hotărâse să-i facă să cadă în chiar capcana ce i-o pregătiseră lui. Aceasta a fost capodopera de iscusinţă pe care istoricul Paolo Giovio avea s-o numească mai târziu „magnifica înşelătorie”.

în zorii zilei de 31 decembrie [1502], Cesare a sosit la periferia Sinigagliei. [...] Sub comanda lui Michelotto Corella, avangarda sa de

două sute de lăncieri a ocupat podul de peste canal [...], făcând imposibilă eventuala retragere a conspiratorilor. [...]

Cesare i-a întâmpinat pe condottierii plin de efuziune şi i-a invitat să i se alăture. [...] Michelotto pregătise din vreme palatul Bernardino pentru Borgia, iar acesta i-a poftit pe conspiratori înăuntru. [...] O dată intraţi, a pus să-i aresteze fără multă vorbă şi i-a lăsat sub paza escortei care, între timp, îl ajunsese din urmă şi se strecurase, pe tăcute, în palat [...] [Cesare] a dat ordinul de atac asupra soldaţilor lui Vitelli şi Orsini aflaţi pe flancuri. [...] în noaptea aceea, pe când armata lor era

nimicită, în palatul Bernardino Vitelli şi Orsini au fost sugrumaţi de către Michelotto. [...] Dintr-o singură lovitură, [Borgia] a scăpat de foştii săi generali deveniţi duşmanii cei mai înverşunaţi.

Familia Borgia, Ivan Cloulas, 1989

Wu a reuşit să-l seducă şi pe Kao Tsung, desfrânatul fiu al împăratului, profitând de unica ocazie în care prinţul era singur, adică atunci când se uşura. Dar chiar şi aşa, după moartea lui Tai Tsung şi venirea la tron a lui Kao Tsung, Wu a împărtăşit aceeaşi soartă a soţiilor şi a concubinelor încătuşate de lege şi tradiţii: cu capul ras, s-a retras într-o mănăstire unde trebuia să-şi petreacă tot restul vieţii. Timp de şapte ani, şi-a

făcut planuri de evadare. A intrat în legătură cu noul împărat şi s-a împrietenit cu soţia acestuia, fapt datorită căruia a obţinut o favoare cu totul neobişnuită: s-a emis un edict imperial prin care i s-a permis să se întoarcă la palat şi să-şi reia locul în harem. O dată ajunsă acolo, s-a strecurat atât sub pielea împărătesei, cât şi în patul împăratului, împărăteasa nu a protestat: încă nu reuşise să dea tronului un moştenitor şi situaţia ei era destul de vulnerabilă în atare condiţii, Wu reprezenta pentru ea o aliată puternică.

Ca să-ţi asiguri victoria supremă, trebuie să fii fără cruţare.
Napoleon Bonaparte, 1769-1821

în 654, Wu Chao a dat naştere unui prunc. împărăteasa a venit s-o

viziteze şi, îndată după plecarea ei, Wu şi-a sufocat copilul abia născut. Când crima a ieşit la iveală, bănuielile s-au îndreptat imediat către împărăteasă, care fusese acolo cu doar câteva clipe mai înainte şi a cărei gelozie o cunoştea toată lumea. Acesta şi era planul lui Wu. Curând, împărăteasa a fost acuzată de^ uciderea pruncului şi executată, iar ucigaşa, încoronată în locul ei. împătimit în viaţa sa de plăceri, împăratul a lăsat bucuros frâiele guvernării în mâinile noii soţii, care a rămas în istorie sub numele de „împărăteasa Wu".

Cu toate ca deţinea puterea efectivă, Wu nu se simţea în siguranţă. Duşmanii se aflau pretutindeni, iar ea nu îşi putea

îngădui niciun moment de neatenţie. într-adevăr, avea deja patruzeci şi unu de ani şi începuse să se teamă că tânăra şi frumoasa ei nepoată avea să devină favorita împăratului. A otrăvit-o. în 675, fiul ei, proclamat moştenitor al tronului, a murit şi el, tot otrăvit. Cel de-al doilea fiu – nelegitim, dar, prin moartea fratelui, devenit prinţ moştenitor la rândul său – a fost exilat, la scurt timp, sub o acuzaţie cu totul falsă, iar când, în 683, a murit şi împăratul, Wu a izbutit să-l înlăture de la succesiunea coroanei şi pe cel de-al treilea fiu, declarat nedemn să domnească. S-a ajuns astfel în situaţia în care împărat a devenit cel mai mic dintre băieţi – şi cel mai

puţin potrivit pentru a purta coroana.

Vreme de alţi cinci ani, au avut loc nenumărate lovituri de palat. Au dat greş toate şi conspiratorii au fost executaţi până la unul. Aşa s-a făcut că în 688 nu mai exista nimeni care să stea în calea împărătesei Wu. S-a autoproclamat urmaşa de esenţă divină a lui Buddha, iar în 690, dorinţele i s-au împlinit: i s-a atribuit titlul de „«împărat» Sacru şi Divin al Chinei”.

Wu a devenit „împărat” pentru că literalmente nu mai rămăsese în viaţă niciun reprezentant al dinastiei Tang. A domnit încă zece ani (de pace relativă), fără ca autoritatea ei să mai fie contestată,

în 705, la vârsta de optzeci de ani, a fost silită să abdice.

Comentariu

Toţi cei care au cunoscut-o pe împărăteasa Wu i-au admirat energia şi inteligenţa. în epoca respectivă, pentru o femeie ambiţioasă nu exista absolut nicio cale spre glorie – ea nu putea ajunge mai mult decât o concubină în haremul imperial şi aceasta doar câţiva ani, cât era încă tânără, după care urma, invariabil, claustrarea forţată între pereţii unei mănăstiri, până la moarte. în cursul treptatei, dar remarcabilei ei ascensiuni către putere, Wu nu a dat niciodată dovadă că ar fi fost o naivă. Ştia sau

simţea că orice ezitare, orice moment de slăbiciune ar fi însemnat căderea. Ori de câte ori scăpa de un duşman, apărea altul în loc. Soluţia era simplă: sau îl zdrobea, sau era zdrobită. Şi alţi împăraţi înaintea ei îşi croiseră drum în acelaşi fel, dar Wu, ca femeie, nu avea aproape nici urmă de şansă să obţină puterea decât arătându-se încă şi mai necruţătoare.

Domnia de patru decenii a împărătesei se numără printre cele mai îndelungate din istoria Chinei. Deşi parcursul ei sângeros către autoritatea supremă este cunoscut de toată lumea, Wu rămâne în opinia tuturor unul dintre conducătorii cei mai capabili ai epocii sale.

Un preot l-a întrebat pe omul de stat şi generalul spaniol Ramon Marta Narvâez, (1800-1868) aflat pe patul de moarte: „Excelenta, vă iertaţi duşmanii?” Narvâez a răspuns: „Nu trebuie să-i iert. I-am împuşcat pe toţi”.

CHEILE PUTERII

Nu este deloc o întâmplare că cele două exemple menite să ilustreze legea de faţă sunt culese din istoria Chinei: analele acestui imperiu abundă de astfel de situaţii, în care rivalii cruţaţi cu generozitate se întorc să-şi ia revanşa şi să-şi hărţuiască învingătorii magnanimi. „Zdrobeşte-ţi duşmanul” este un

principiu strategic cheie enunţat de către Sun-tzu. Autorul din secolul al IV-lea î. Hr. al *Artei războiului.* Motivul este foarte simplu: duşmanul îţi vrea răul. El nu doreşte altceva decât să te elimine. Dacă, luptându-te împotriva lui, te opreşti la jumătatea drumului (sau chiar după ce ai străbătut trei sferturi din el), fie din milă, fie în speranţa unei reconcilieri, îi sporeşti înverşunarea, îl faci să devină şi mai hotărât, şi mai încrâncenat în a-şi răzbuna înfrângerea. îţi poate arăta prietenie (o vreme), însă numai pentru că este neputincios şi are nevoie de un răgaz ca să-şi revină.

Soluţia: fii nemilos. Zdrobeşte-ţi duşmanii cu aceeaşi necruţare cu

care te-ar zdrobi şi ei pe tine. La urma urmei, nu poţi avea pace şi siguranţă decât o dată cu dispariţia lor.

Mao Tse-tung, fidel cititor al lui Sun-tzu şi al celorlalţi teoreticieni şi istorici chinezi în general, cunoştea importanţa acestei legi a războiului. În 1934, liderul comunist, împreună cu vreo şaptezeci şi cinci de mii de soldaţi prost echipaţi s-au retras în pustietatea munţilor din vestul Chinei, ca să scape de armata cu mult superioară numeric a lui Chiang Kai-şi, în cursul operaţiunii numite: „Marşul cel lung”.

Chiang era ferm hotărât să distrugă comuniştii şi, în câţiva ani, efectivele lui Mao abia de mai cuprindeau zece mii de oameni. Prin

1937, când China a fost invadată de japonezi, Chiang socotea că vremea lui Mao trecuse şi comunismul nu mai reprezenta o primejdie. A decis să înceteze campania de urmărire şi să se concentreze asupra luptei împotriva invadatorilor. Comuniştii au avut la dispoziţie zece ani pentru a-şi reface forţele – destui, fiindcă apoi, au reuşit să pună pe fugă trupele lui Chiang. Acesta uitase, pare-se, de vechiul principiu al necesitaţii zdrobirii totale a duşmanului. Mao, însă, îl ţinea minte bine: l-a hăituit pe Chiang, mânându-l din urmă până ce el şi armata lui s-au refugiat pe insula Taiwan. În China continentala nu a mai rămas nicio urmă din regimul Chiang Kai-şi.

înţelepciunea din care a izvorât principiul eliminării definitive a adversarului are rădăcini în vremurile imemoriale despre care se vorbeşte în Biblie. Poate că primul conducător hotărât să-l pună în aplicare va fi fost Moise. Nu îl învăţase el, oare, chiar de la Dumnezeu însuşi, atunci când, despărţind valurile Mării Roşii în calea evreilor, a lăsat apoi hăul de apă să se închidă peste oştirea egipteană, înecând-o, astfel că „din ea nu a mai rămas nici un singur om”? Reîntors de pe Muntele Sinai cu cele Zece Porunci, Moise şi-a găsit poporul căzut în adorarea Viţelului de Aur – i-a pedepsit pe toţi, ucigându-i fără îndurare. Iar înaintea morţii, acelaşi Moise le-a

spus alor săi, ajunşi, în sfârşit, pe punctul de a pătrunde în Ţara Făgăduinţei, că după ce vor fi învins triburile din Canaan, va trebui „să le zdrobească de tot [...], să nu încheie legământ de pace cu ei şi să nu le arate niciun fel de cruţare”.
Victoria totală constituie una dintre axiomele gândirii militare contemporane, formulate de Cari von Clausewitz, cel mai de seamă teoretician al războiului. Analizând campaniile napoleoniene, von Clausewitz scria: „Susţin cu toată tăria că anihilarea totală a forţelor inamicului trebuie să constituie întotdeauna obiectivul precumpănitor. [...] O dată ce s-a obţinut o victorie majoră, lupta trebuie să continue fără a i se

acorda inamicului niciun răgaz, nicio amânare, [...] urmărindu-l, atacându-l, ocupându-i capitala, distrugându-i rezervele şi eliminând orice posibilitate ca ţara respectivă să primească sprijin ori întăriri”. De ce? Pentru că după război vin tratativele de pace şi împărţirea teritorială. Dacă nu ai câştigat decât o victorie parţială, poziţia ta va fi, inevitabil, mai slabă şi vei pierde la masa negocierilor ceea ce ai cucerit pe câmpul de luptă.

Soluţia este simplă: nu le lăsa duşmanilor nicio şansă. Distruge-i şi astfel, teritoriul lor va fi al tău. Scopul dobândirii puterii este să îţi exerciţi un control complet asupra duşmanilor, să-i determini să ţi se supună. Nu îţi poţi permite să te

opreşti la jumătatea drumului. Rămaşi fără alternativă, ei se vor vedea siliţi să-ţi accepte condiţiile.

Această lege are o aplicabilitate cu mult mai largă. Dacă te afli într-o situaţie insuficient de solidă, negocierile se vor transforma într-o viperă perfidă, care îţi va înghiţi victoria. Deci nu le lăsa duşmanilor nimic de negociat, niciun atu, nicio speranţă, nici cel mai mic spaţiu de manevră. Zdrobeşte-i şi cu asta, basta.

Să nu cumva să te îndoieşti: în lupta pentru putere îţi vei atrage multă ostilitate şi îţi vei face destui duşmani. Vor exista unii pe care nu îi vei putea înfrânge şi nici nu îi vei putea atrage de partea ta. Oricât de grav îi lezezi, intenţionat sau nu,

evită să le iei ura cu titlu personal – acceptă, pur şi simplu, că pacea cu ei este de nerealizat, cel puţin atâta timp cât deţii puterea. Dacă îi laşi în voia lor, vor căuta să se răzbune – fii la fel de convins de acest lucru pe cât de convins eşti şi că după zi, urmează noaptea. Ar fi curată prostie să aştepţi şi să le permiţi să-şi facă jocul. Atunci va fi prea târziu ca să te mai salvezi. împărăteasa Wu cunoştea bine acest adevăr.

Fii realist! Cu un asemenea duşman prin preajmă, nu te vei afla niciodată în siguranţă. Aminteşte-ţi de lecţiile istoriei şi de înţelepciunea lui Moise şi a lui Mao: nu te opri niciodată la jumătatea drumului.

Desigur, nu se pune problema crimei. Nu este vorba decât de un

„exil”. Vlăguiţi şi apoi îndepărtaţi definitiv de la „curtea” ta, duşmanii nu vor mai prezenta niciun pericol. Nu le va mai rămâne nicio speranţă de întremare, nu se vor mai strecura în apropierea ta ca să te lovească. în cazul în care nu ai cum să-i „exilezi”, măcar ţine minte că nu vor înceta nicicând să comploteze şi că nu trebuie să te încrezi în demonstraţiile lor de amiciţie. Când te găseşti într-o situaţie de acest gen, unica ta armă este vigilenţa. Dacă nu îi poţi îndepărta imediat, aşteaptă momentul potrivit şi nu şovăi s-o faci.

Imagine: O viperă zdrobită sub călcâi, însă rămasă încă în viaţă, se va întoarce şi te va muşca injectându-ţi de două ori mai mult

venin. Un duşman cruţat e asemenea viperei neucise pe care ai încălzit-o la piept. Timpul face veninul şi mai puternic.

Ultimul cuvânt: Căci trebuie să se ştie că pe oameni ori îi mângâi, ori îi anihilezi; ei caută să se răzbune pentru ofensele neînsemnate, dar nu sunt în stare să-şi ia revanşa şi pentru cele grave. Când îi facem un rău unui om, răul acela trebuie să fie destul de mare pentru ca să nu mai avem a ne teme că omul se va răzbuna. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

CONTRAARGUMENT

Această lege nu ar trebui ignorată mai niciodată, însă, uneori,

se poate dovedi preferabil să ne lăsăm duşmanii să se distrugă singuri, dacă acest lucru este posibil, fără să intervenim direct. În război, un bun general ştie că dacă dă atacul asupra unui inamic aflat într-o situaţie nefavorabilă, soldaţii acestuia vor lupta cu mai multă înverşunare. De aceea este mai bine să nu le taie orice retragere.

Pe măsură ce dau înapoi, se şi istovesc. Ca să nu mai vorbim de faptul că ideea retragerii este mai demoralizantă decât înfrângerea propriu-zisă. Dacă ţi-ai adus adversarul în corzi (şi numai cu condiţia să fii sigur că nu mai are nicio şansă de refacere a forţelor), poţi să-l laşi să se „spânzure" singur. Să fie el instrumentul

propriei sale distrugeri. Rezultatul este acelaşi, iar tu nu te vei simţi nici pe jumătate atât de vinovat.

În sfârşit, alteori, după ce este cu totul zdrobit, duşmanul suferă aşa de profund, încât îşi va petrece ani întregi rumegându-şi amărăciunea şi punând la cale revanşa. Este ceea ce s-a întâmplat cu Germania după încheierea Tratatului de la Versailles. Ar putea fi unii care să susţină că, în fond pe termen lung, o anumită doză de îngăduinţă ar da rezultate mai bune. Din păcate, această îngăduinţă comportă riscul de a-l încuraja pe duşman să reia lupta, acordându-i ceva mai mult spaţiu de manevră. Aproape întotdeauna este mai înţelept să-l zdrobeşti total. Dacă,

mai târziu, el va nutri gânduri de răzbunare, fii vigilent şi pregătit: zdrobeşte-l din nou.

LEGEA 16
FOLOSEŞTE-ŢI PROPRIA ABSENŢĂ PENTRU A-TI SPORI PRESTIGIUL

9

ARGUMENT

Produselor banalizate le scade preţul. Daca lumea te vede şi te aude de dimineaţa până seara, se va plictisi de tine. în condiţiile în care deja faci parte dintr-un grup bine definit, o distanţare sau o absenţă va face să se vorbească despre tine şi îţi va atrage chiar admiraţia oamenilor. Trebuie să înveţi să sesizezi momentul când este cazul să pleci. Fă-ţi prezenţa mai valoroasă drămuindu-ţi-o cu zgârcenie.

ÎNCĂLCAREA ŞI RESPECTAREA LEGII

Sieur Guillaume de Balaun era un trubadur care cutreiera prin

sudul Franţei cândva în plin Ev Mediu, din castel în castel, recitându-şi versurile şi jucându-şi rolul de cavaler desăvârşit. La castelul din Javiac, a întâlnit-o pe frumoasa castelană Guillelma de Javiac şi s-a îndrăgostit de ea. I-a cântat, i-a recitat, a jucat şah cu doamna inimii sale, şi încet-încet tânăra femeie s-a îndrăgostit şi ea de el. Guillaume era însoţit în peregrinare de un prieten sieur Pierre de Barjac, găzduit în acelaşi castel. La rândul său, nici Pierre nu a rămas nesimţitor în faţa farmecelor unei doamne din Javiac: graţioasa, dar temperamentala Viernetta.

Dar, într-o zi, Pierre şi Viernetta s-au certat cu furie.

Alungat, tânărul a alergat la prietenul său trubadurul. Numai el îl putea sfătui cum să-şi împace iubita şi să-i reintre în graţii. Guillaume era însă pe punctul de a părăsi castelul, dar, la reîntoarcere şi-a dat toată osteneala şi a izbutit să reînnoade povestea de dragoste a însoţitorului său, care simţea că inima îi era de zece ori mai plină de iubire decât înainte, că nu exista pe lume adoraţie mai profundă, în sfârşit că era fericit cum sunt toţi îndrăgostiţii care se împacă după o ceartă – cu cât mai lungă despărţirea, i-a spus el lui Guillaume, cu atât mai dulce împăcarea.

Ca trubadur ce se afla, Guillaume se mândrea că se

împărtăşise din mai toate bucuriile şi suferinţele dragostei. Ascultându-şi prietenul extaziindu-se în faţa fericirii regăsite, i s-a trezit şi lui dorinţa de a trăi şi el această experienţă. Cu acest scop în minte, s-a prefăcut foarte supărat pe iubita lui, a încetat să-i mai scrie epistole înflăcărate şi a plecat de la castel în toiul sărbătorilor şi a vânătorii. Disperarea Guillelmei era nemărginită. A trimis mesager după mesager ca să afle ce se întâmplase, dar trubadurul refuza să-i asculte şi-i alunga. Credea că toate acestea o vor înfuria şi va fi silit să se străduiască mult ca să-i obţină iertarea, aşa cum făcuse Pierre. Numai că lucrurile nu au mers după planul lui Guillaume. Absenţa a avut

un efect opus celui scontat: Guillelma îl iubea încă şi mai tare. Acum rolurile se inversaseră. Doamna era aceea care îşi curta cavalerul, îi trimitea vorbă prin paji sau îi scria ea însăşi scrisori de dragoste. Ceva nemaiauzit! Cu totul contrar canoanelor stricte ale iubirii cavalereşti. Nici trubadurului nu i-a fost pe plac ardoarea tinerei femei. Felul ei deschis de a fi o scădea în ochii lui; o făcea să-i pară mai puţin demnă. Nu doar că nu mai era sigur de reuşita planului său – nu mai era sigur nici măcar că o cunoştea pe doamna inimii lui.

CĂMILA ŞI BĂŢUL PLUTITOR

Primul om care a văzut o cămilă a luat-o la fugă. Cel de-al doilea s-a aventurat ceva mai

aproape. Al treilea a îndrăznit să-i treacă peste cap căpăstrul. în viaţă obişnuinţa îmblânzeşte totul, căci ceea ce ar putea părea îngrozitor sau straniu, îndată ce ochii noştri au timp să se deprindă, devine absolut banal. Cum despre acest lucru stăm acum de vorbă, am auzit că străjile postate pe faleză, de câte ori văd câte-un punct pe mare, hăt departe, nu se pot stăpâni să strige: „Corabie, Corabie! I-un mândru galion!” Apoi, după un ceas e o caravelă, apoi o barcă şi apoi un cufăr şi, în cele urmă, nişte bete plutind, năuce, peste valuri. Istorii din acestea ştiu destule, ba ştiu şi oameni cărora să li se potrivească – din cei pe care depărtarea îi face să

pară mai mari dar care odată ce-i vezi de mai aproape, constaţi că nu e prea mare lucru de capul lor.
Fabule alese, Jean de la Fontaine 1621-1695

în cele din urmă, neprimind nicio veste de la Guillaume, Guillelma a renunţat. Nu i-a mai trimis mesageri, iar el a început să se întrebe dacă nu era cumva în fine mânioasă. Să-i fi izbutit, totuşi, planul? Atunci, cu atât mai bine! Venise vremea pentru împăcare. Şi-a pus straiele cele mai scumpe şi-a înşeuat calul, împodobindu-l cu valtrapurile cele mai strălucitoare, a ales un coif pe care fluturau, elegant, penele şi s-a îndreptat spre Javiac.

La auzul ştirii despre reîntoarcerea iubitului, Guillelma i-a ieşit înainte, fericită a îngenuncheat în faţa lui, şi-a ridicat vălul ca să-l sărute şi l-a implorat s-o ierte pentru orice va fi făcut ca să-i stârnească mânia. E lesne să ne închipuim uimirea şi încurcătura, ba chiar disperarea trubadurului – tot planul i se dusese de râpă în chipul cel mai dezastruos cu putinţă. Nu numai că tânăra femeie nu era furioasă, ci o vedea mai îndrăgostită ca oricând, iar el nu avea să ştie niciodată ce înseamnă fericirea reîmpăcării după ceartă. Gândindu-se la toate acestea, s-a hotărât să mai încerce o dată: a respins-o pe Guillelma, aruncându-i cuvinte de ocară şi schiţând gesturi de

ameninţare. Ea a plecat jurând să nu-l mai revadă cât avea să trăiască.

în dimineaţa următoare, Guillaume a simţit remuşcări adânci pentru ceea ce făcuse. S-a reîntors la Javiac, dar castelana a refuzat să-l primească şi le-a poruncit slujitorilor să-l alunge dintre ziduri, gonindu-l departe, dincolo de dealurile din jur. Guillaume a fugit. Ajuns în odaia lui, a izbucnit în plâns – ce uriaşă greşeală făcuse! Un an întreg a căutat să-şi revadă iubita, fără să reuşească şi suferind cumplit, pentru că absenţa ei îi înflăcărase sentimentele. A scris cele mai frumoase poeme ieşite vreodată de sub pana lui, „Cântecul meu se pleacă să-ţi ceară îndurare". I-a trimis Guillelmei multe scrisori,

în care îi explica motivele purtării lui necugetate şi o implora să-l ierte.

După o bună bucată de vreme, castelana s-a lăsat în voia amintirilor: cântecele lui, chipul lui frumos, priceperea lui la dans şi îndemânarea la vânătoarea cu şoimi – îi era dor de el. Ca să-l pedepsească pentru cruzimea de care dăduse dovadă, i-a poruncit să-şi desprindă unghia de la degetul cel mic al mâinii drepte şi să i-o trimită împreună cu un poem descriindu-i suferinţele îndurate.

Fireşte, Guillaume i-a dat ascultare şi, în cele din urmă, a cunoscut emoţia căutată: frenezia reîmpăcării întrecea cu mult până şi intensităţile despre care îi vorbise prietenul său, Pierre.

Comentariu

În încercarea de a cunoaşte bucuria împăcării, Guillaume de Balaun a făcut, fără să vrea, o altă experienţă: a verificat adevărul cuprins în legea prezenţei şi absenţei. La începutul unei idile, este nevoie să fii mereu în preajma celuilalt. Dacă mizezi pe absenţă înainte de vreme, rişti să fii dat uitării. Când, însă, sentimentele iubitului sau iubitei s-au conturat, când dragostea a început să se coacă, absenţa sporeşte înflăcărarea. Dacă este inexplicabilă, efectul este încă şi mai mare, iar celălalt se va gândi că vina o poartă numai el. Tu eşti departe, iar imaginaţia celui rămas

acasă prinde aripi, iar o dată cu ea, şi iubirea. Şi invers, cu cât Guillelma umbla după Guillaume, cu atât o dorea mai puţin – tânăra femeie era prea prezentă, prea accesibilă, nelăsând spaţiu pentru ca imaginaţia lui să construiască imaginile şi emoţiile dragostei şi, ca urmare, trubadurul simţea că sentimentele lui se sufocă. Atunci când, în sfârşit, nu i-a mai trimis mesageri, a putut să răsufle mai liber şi s-a reîntors la vechiul plan.

Datorită absenţei, ceea ce se face mai scump la vedere ni se pare, brusc, mai vrednic de respectul şi de preţuirea noastră. Ceea ce devine omniprezent, ameninţând să se eternizeze, tinde să ne trezească dispreţ. În Evul Mediu, urmând

legile „amorului cavaleresc", doamnele îşi puneau necontenit la încercare adoratorii, trimiţându-i în tot felul de „expediţii" lungi şi dificile, toate menite, în fond, să creeze modelul comportamental al alternanţei prezenţă- absenţă. Dacă Guillaume nu ar fi plecat singur, castelana s-ar fi văzut silită să preia ea iniţiativa, alungându-l, ca să provoace absenţa necesară.

Absenţa ucide pasiunile mici şi le înflăcărează pe cele mari tot aşa cum vântul stinge pâlpâirea lumânării, dar aprinde vâlvătaia focului.

La Rochefoucauld, 1613 – 1680

CELE CINCI VIRTUŢI ALE COCOŞULUI

Slujind în casa Seniorului Ai din Lu, Tien Jao era cam amărât din pricina situaţiei sale neînsemnate şi i-a zis stăpânului său: „Am să plec departe de meleagurile astea, asemenea unei gâşte sălbatice”. „Ce vrei să spui cu asta?”, l-a întrebat seniorul Ai.

„Stăpâne, vezi cocoşul de colo?”, a răspuns Tien Jao. „Creasta lui este un simbol a politeţii mândre, pintenii sugerează puterea; neşovăiala de a se arunca în luptă cu oricine este o mărturie de curaj; felul cum le cheamă pe celelalte orătănii când găseşte de mâncare îi arată bunăvoinţa generoasă; şi, în sfârşit, deşi nu în ultimul rând, punctualitatea cu care anunţă

ceasurile nopţi şi ale zorilor ne dă un exemplu de respect pentru adevăr. Şi totuşi, în ciuda acestor cinci virtuţi, cocoşii sunt omorâţi zi de zi ca să umple farfuriile de pe masa ta. De ce? Pentru că îţi stau prea la îndemână. Pe de altă parte, gâscă sălbatică traversează într-un singur zbor, depărtări de o mie de li. Venind să se odihnească în ograda ta, îţi mănâncă peştele şi broaştele din lac şi îţi ciuguleşte meiul. Cu toate că nu are niciuna dintre cele cinci virtuţi ale cocoşului, o preţuieşti mai mult din pricină că o vezi mai rar. Dacă aşa stau lucrurile, o să-mi iau zborul şi eu şi o să plec departe, ca o gâscă sălbatică".

Parabole din China antică, Yu Hsiu Sen, ed., 1974

RESPECTAREA LEGII

Asirienii au stăpânit şi condus cu mână de fier o bună parte din Asia, vreme de sute şi sute de ani. Totuşi, în secolul al VUI-lea î. Hr., poporul Mediei (regiune situată în nord-vestul Iranului de astăzi) s- a răsculat şi şi-a cucerit libertatea. Acum mezii trebuiau să-şi organizeze conducerea proprie. Hotărâţi să ocolească orice formă de despotism, au refuzat să acorde puterea supremă unui singur om şi să instaureze o monarhie. Fără o guvernare stabilă, ţara a ajuns curând în plin haos, divizându-se

într-un număr de mici regate, până când fiecare sat se afla în război cu satul vecin.

Într-unul din aceste sate trăia un anume Deioces, care a început să-şi câştige reputaţia de om drept şi priceput în a-i împăca pe ceilalţi şi a le judeca cinstit pricinile.

Cum devenea din ce în ce mai cunoscut, ori de câte ori se ivea o neînţelegere prin părţile locului, lumea venea la el. Puterea lui a sporit, cu atât mai mult cu cât în toată ţara, nimeni nu mai ţinea seama de lege, judecătorii erau corupţi, iar oamenii nu mai aveau încredere în împărţirea dreptăţii, preferând să recurgă la violenţă. Când s-a răspândit vestea despre neclintita înţelepciune,

incoruptibilitatea şi imparţialitatea lui Deioces, satele din tot cuprinsul Mediei nu s-au mai supus decât judecăţii lui. Curând a devenit singurul judecător din ţară.

Aflat în culmea puterii, Deioces s-a hotărât brusc să pună capăt acestei situaţii. Nu a mai vrut să şadă pe scaunul de jude, nu a mai vrut să asculte păsurile împricinaţilor, nu a mai vrut să facă pace între frate şi frate ori cătun şi cătun. Susţinând că îşi petrecuse prea mult timp ocupându-se de treburile altora şi le lăsase deoparte pe ale sale, s-a retras, încă o dată ţara s-a scufundat în haos. După retragerea unei autorităţi atât de puternice în viaţa comunităţii numărul hoţilor, disputelor şi

crimelor de tot felul a crescut, iar dispreţul faţă de lege s-a adâncit şi mai mult. Mezii au convocat o adunare ca să se sfătuiască cum să îndrepte dezastrul. „Nu mai putem trăi aşa”, a spus unul dintre şefii de trib. „Să alegem pe cineva dintre noi să ne conducă şi să facă ordine. Este mai bine aşa decât să ne pierdem casa şi avutul în haosul în care ne aflăm”.

Şi astfel, cu toate că suferiseră de pe urma tiraniei asiriene, mezii s-au decis să instaureze monarhia şi să-şi desemneze un rege. Desigur, cel pe care doreau să-l aleagă era Deioces cel drept şi cinstit. Le-a fost foarte greu să-l convingă. Omul nu voia să mai aibă nimic de-a face cu rivalităţile şi ciorovăielile satelor,

dar l-au implorat şi şi-au pledat cauza cum au putut mai bine – i-au spus că fără el, ţara căzuse în nelegiuire şi dezordine şi, în cele din urmă Deioces a acceptat.

Şi-a impus, însă, condiţiile lui: să i se construiască un palat imens, să i se asigure o gardă care să-l păzească şi să se ridice un oraş capitală de unde să guverneze. Au făcut tot ce le-a cerut, iar Deioces mutat în noua reşedinţă, aşezată în centrul capitalei – un palat înconjurat de ziduri complet inaccesibil oamenilor de rând – şi a stabilit regulile după care avea să domnească. Niciun fel de audienţe; regele nu va primi pe nimeni. Comunicarea cu el va fi posibilă numai prin mesageri. Niciun om de

la curte nu îl va vedea mai mult de o dată pe săptămână şi atunci numai dacă i se va acorda permisiunea să îl vadă.

Deioces a domnit cincizeci şi trei de ani, a lărgit mult graniţele Mediei şi a pus bazele a ceea ce, în timpul stră-strănepotului său Cyrus, avea să devină imperiul persan. De-a lungul acestei lungi domnii, poporul şi-a schimbat treptat respectul pe care îl purta regelui într-o adevărată adoraţie – Deioces încetase să mai fie considerat om: îl credeau fiu de zeu.

Comentariu

Deioces era un mare ambiţios. îşi dăduse seama de mult că ţara se

zbătea în haos, că avea nevoie de un conducător puternic şi că acel conducător era chiar el.

Acolo unde domneşte anarhia, puterea cea mai mare o are judecătorul. Astfel, Deioces şi-a început cariera construindu-şi imaginea de corectitudine şi imparţialitate cunoscută.

Ajuns la apogeul gloriei ca împărţitor de dreptate fără pată, a înţeles ce mare valoare are legea prezenţei şi absenţei. Punându-se în slujba adevărului şi a atâtor împricinaţi veniţi la judecată, devenise prea accesibil, prea „la îndemână”. Simţea că respectul oamenilor scădea, pentru că deveniseră prea siguri de el, de parcă ar fi avut obligaţia de a le sta

la dispoziţie. Singura cale de a redobândi veneraţia şi puterea pe care şi le dorea era să se retragă complet şi să-i lase pe mezi să vadă ce însemna să trăiască fără el. După cum se şi aşteptase, au venit să-l implore să le fie rege.

După ce a descoperit adevărul acestei legi, Deioces i-a dus aplicarea până la ultimele consecinţe posibile: în palatul pe care i-l construiseră, mezii nu aveau acces şi nimeni nu îl vedea pe rege, în afara de câţiva curteni, iar aceştia nu se bucurau decât rar de un asemenea privilegiu. Herodot era de părere că: „exista un anumit risc că dacă l-ar fi văzut zi de zi, s-ar fi creat gelozii, invidii şi resentimente, apoi ar fi urmat comploturile, pe

câtă vreme dacă nu îl vedea nimeni, putea lua naştere legenda care, prinzând rădăcini, l-ar fi aşezat pe un cu totul alt plan decât al simplilor muritori”.

Un om i-a spus unui derviş: „De ce nu te vad mai des?” Dervişul i-a răspuns: „Pentru că vorbele «De ce nu ai venit să mă vezi?» îmi sună mai dulce în ureche decât vorbele «De ce ai venit iar?»„

Mulla Jami, citat de Idries Shah în *Caravana viselor,* 1968

CHEILE PUTERII

în lume, totul depinde de raportul prezenţă-absenţă. O prezenţă puternică îţi va aduce

putere şi va atrage atenţia asupra ta, pentru că străluceşti mai tare decât cei din jur. Totuşi nimeni nu poate evita momentul când excesul de prezenţă declanşează efectul opus: cu cât eşti văzut şi auzit mai des, cu atât valoarea ta se degradează. Le intri oamenilor în obicei. Oricât ai încerca să îţi arăţi alte faţete, să sugerezi, subtil, schimbarea, fără să-ţi dai seama, ceilalţi te vor respecta din ce în ce mai puţin. Aşadar, trebuie să găseşti clipa potrivită ca să te îndepărtezi înainte de a te îndepărta ei. În fond, este un joc de-a v-aţi ascunselea.

Că această lege funcţionează într-adevăr, cel mai lesne ne convingem când este vorba despre dragoste şi seducţie. La începutul

idilei, absenţa persoanei iubite îţi stimulează imaginaţia şi îi înconjoară chipul cu un fel de aureolă, care, inevitabil, dispare atunci când o cunoşti mai îndeaproape, adică atunci când imaginaţiei nu îi mai rămâne loc să zburde în voie. Obiectul adoraţiei tale se transformă într-o fiinţă omenească obişnuită, de care eşti sigur şi cu care mergi la sigur. Iată de ce faimoasa curtezană Ninon de Lenclos îşi sfătuia „discipolii” să se îndepărteze des de iubita lor: „Dragostea nu moare niciodată de foame”, spunea ea, „ci, prea adeseori, de indigestie”.

Din momentul în care îngădui să fii tratat ca toţi ceilalţi, este deja prea târziu – vei fi înghiţit şi

„digerat”. Ca să nu se întâmple aşa ceva, înfometează-ţi de prezenţa ta persoana iubită. Strecoară în mintea celorlalţi ideea că ai putea să pleci şi că te-ar pierde definitiv: creează alternanţa prezenţă-absenţă.

După ce mori, tot ceea ce a avut legătură cu tine va părea diferit. Brusc, vei fi înconjurat de o instantanee aură de respect. Oamenii îşi vor aminti că te-au criticat, că s-au certat cu tine şi vor fi cuprinşi de regrete. Se vor simţi vinovaţi. Le va lipsi prezenţă ta, dispărută pentru totdeauna. Dar nu trebuie să aştepţi până atunci: retrage-te de tot pentru o vreme. Mori „puţin”. Când te vei întoarce, toată lumea te va primi ca şi cum ai reveni din mormânt – va persista în

jurul tău un aer de înviere, iar ceilalţi se vor simţi uşuraţi revăzându-te. Aşa a ajuns Deioces rege.

Napoleon recunoştea şi el efectele acestei legi a prezenţei şi absenţei: „Dacă mă văd prea des la teatru, oamenii nici nu vor mai băga de seamă că sunt acolo”, spunea el. Astăzi, într-o lume inundată de „prezenţe”, de un întreg şuvoi de imagini, jocul absenţei are un efect încă şi mai puternic. Rareori ştim când să dispărem, nu mai există intimitate sau discreţie, suntem mai degrabă uimiţi sau înspăimântaţi dacă cineva reuşeşte să se sustragă şi să se facă nevăzut după voie. Două exemple: scriitorii J. D. Salinger şi Thomas Pynchon au

creat un adevărat cult în jurul lor, punând în practică arta de a dispărea la timp.

Legea se mai verifică şi în aspectele vieţii cotidiene, care o confirmă din plin. Aici avem, de pildă, cazul concret al pieţei. Scoţând un produs aflat în vânzare, valoarea lui creşte imediat. În Olanda secolului al XVII-lea, clasele bogate doreau să facă din lalea ceva mai mult decât o floare frumoasă. Ţineau să-i confere un statut simbolic. Florile aproape că dispăruseră cu totul, erau, practic, imposibil de găsit, pentru ca apoi să se declanşeze ceea ce s-a numit „tulipomania”. O singură floare valora aur. La fel, în secolul nostru, negustorul de artă Joseph Duveen

insista asupra rarităţii tablourilor pe care le vindea. Ca să menţină preţurile la un nivel cât mai ridicat, obişnuia să cumpere colecţii întregi de lucrări şi le depozita în pivniţă, scoţându-le din circuitul pieţei de artă. Picturile vândute de el deveneau mai mult decât ceea ce erau – se transformau în obiecte fetiş, cu atât mai preţioase cu cât căpătaseră aura rarităţii. Odată, Duveen a explicat: „Poţi să iei ce tablouri vrei cu cincizeci de mii de dolari bucata. Ăsta e un fleac. Dar să iei tablouri cu un sfert de milion bucata, asta înseamnă, într-adevăr, ceva!”

Imagine: Soarele. Nu îi putem aprecia importanţa decât simţindu-i lipsa. Cu cât durează mai mult

ploile, cu atât ne e mai dor de el. Dar vremea prea toridă devine greu de suportat. Fă-ţi şi tu simţită absenţa, iar oamenii îţi vor cere să revii.

Aplică legea la propriile tale atuuri: arată lumii că ceea ce ai de oferit este ceva rar, ceva greu de găsit şi valoarea ce ţi se atribuie va creşte imediat.

Cei aflaţi la putere depăşesc întotdeauna momentul când ar fi fost preferabil să plece. Lumea ajunge să se sature de ei, încetează să-i mai respecte, vedem cu toţii că sunt oameni ca oricare alţii, ceea ce înseamnă, de fapt, mai răi decât alţii, pentru că, în mod inevitabil, îi comparăm cu propria lor imagine de la început. Să ştii să te retragi la

timp este o adevărată artă. Dacă procedezi bine, îţi vei redobândi respectul erodat de prezenţa continuă şi vei reuşi să păstrezi o parte din putere.

Cel mai mare conducător din secolul al XVI-lea a fost, neîndoielnic, Carol al V-lea (Quintul) de Habsburg, rege al Spaniei (sub numele de Carol I) şi împărat al Sfântului Imperiu roman de naţiune germană, care, la un anumit moment, stăpânea o mare parte din Europa şi din Lumea Nouă. În culmea gloriei, la anul 1557, s-a retras în mănăstirea de la Yuste. întreaga Europă a fost stupefiată. Şi cei care îl urâseră şi se temuseră de el au început, brusc, să-l considere un om mare, pentru ca mai târziu să

fie perceput ca un om sfânt. în vremurile mai apropiate nouă, Greta Garbo nu a fost parcă niciodată mai admirată ca atunci când, în 1941, a hotărât să se retragă. După opinia unora, această retragere a avut loc prea devreme – actriţa nu împlinise treizeci şi şase de ani – însă ea a preferat cu înţelepciune să plece înainte ca publicul să se sature de chipul ei.

Dacă te arăţi prea disponibil şi prea accesibil, aura de putere pe care ţi-ai creat-o va dispărea.

întoarce foaia: devino mai puţin disponibil şi valoarea prezenţei tale va creşte.

Ultimul cuvânt: Foloseşte-ţi absenţa ca să-ţi sporeşti respectul şi prestigiul de care te bucuri. Dacă

prezenţa diminuează faima, absenţa o întăreşte. Un om care, absent, este considerat un leu, când e prezent, devine oarecum banal şi ridicol. Talentele îşi pierd din strălucire dacă le privim de prea aproape, întrucât cochilia exterioară a firii este mai lesne de văzut decât miezul ei bogat. Chiar şi geniul profită de pe urma retragerii, căci astfel oamenii îl vor aprecia, iar dorul stârnit de absenţa sa îi va amplifica prestigiul. (Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Această lege acţionează după ce ai atins un anumit nivel pe scara puterii. Necesitatea de a opera o

retragere survine abia o dată ce ţi-ai consolidat imaginea şi prezenţa. Dacă pleci prea devreme, nu numai că nu îţi sporeşti prestigiul, ci rişti să fii, pur şi simplu, uitat. După ce îţi faci intrarea pe scena lumii, creează-ţi o imagine recognoscibilă, clar definită şi fă-ţi-o cunoscută. Nu pleca înainte ca toţi să te aprecieze şi să ştie cine eşti. în caz contrar, absenţa e periculoasă – în loc să înteţească focul, îl va stinge.

în dragoste, lucrurile stau la fel: absenţa nu are efect decât după ce l-ai copleşit pe celălalt cu imaginea ta, după ce ajunge să te vadă pretutindeni. Totul în jur trebuie să-i amintească persoanei iubite de prezenţa ta, astfel încât atunci când te hotărăşti să dispari,

ea să se gândească numai la tine, să te vadă mereu în mintea ei.

Dar nu uita: trebuie să începi prin a fi omniprezent. Abia după ce te vezi apreciat şi iubit, ţi se va duce dorul.

LEGEA 17 ÎNTREŢINE TEAMA CELORLALŢI PRIN SUSPANS: CULTIVĂ-ŢI UN AER DE

IMPREVIZIBILITATE

ARGUMENT

Oamenii sunt făpturi care au o insaţiabilă nevoie de certitudinea că înţeleg comportamentul celorlalţi şi că îl pot anticipa. Faptul că reacţionezi, conform aşteptărilor lor îi face să se simtă stăpâni pe situaţie, întoarce foaia: fii în mod deliberat imprevizibil. Aparenta ta inconsecvenţă, ca şi aparenta lipsă a unui scop, îi va deruta şi îi va împinge să-şi irosească energia încercând să-şi explice rostul lor.

Dusă până la ultimele consecinţe această strategie intimidează şi chiar generează teroare.

RESPECTAREA LEGII

în mai 1972, campionul de şah Boris Spaski îşi aştepta cu nerăbdare rivalul, pe Bobby Fischer, la Reykjavik, în Islanda, unde fusese programată întâlnirea contând pentru campionatul mondial. Fischer nu a ajuns la timp şi meciul a rămas în aer. De fapt, campionul american avea obiecţii în legătură cu suma oferită de organizatori, cu împărţirea ei şi cu aspectele logistice, respectiv fixarea partidei

în această ţară. Exista riscul retragerii lui din competiţie.

Spaski a încercat să-şi păstreze răbdarea. Oficialii ruşi considerau că Fischer voia să-l umilească şi l-au sfătuit să renunţe. El însă ţinea să joace meciul. Ştia că îl poate bate pe american şi nu dorea pentru nimic în lume să se priveze de cea mai mare victorie din cariera sa. „Se pare, deci, că e posibil să nu iasă mare lucru din toată munca noastră”, i-a spus el unuia dintre cei apropiaţi. „Dar ce putem face? E mutarea lui Bobby. Dacă vine, jucăm. Dacă nu vine, nu jucăm. Iniţiativa aparţine celui care vrea să se sinucidă.”

În cele din urmă, Fischer a sosit, dar dificultăţile şi ameninţarea

suspendării nu au dispărut. Americanului nu îi plăceau sala unde trebuia să aibă loc partida, sistemul de iluminare, zgomotul produs de camerele de luat vederi, scaunele. În acest moment, ruşii au decis să ameninţe şi ei cu retragerea omului lor.

Cacealmaua a avut succes, se pare, căci, după toate aceste săptămâni de aşteptare, de negocieri interminabile şi pline de tensiune, Fischer s-a declarat de acord să susţină meciul. Toată lumea a răsuflat uşurată, dar nimeni nu era mai încântat decât Spaski. Totuşi, în ziua prezentării oficiale, Fischer a venit foarte târziu. La fel şi în aceea a disputării „meciului secolului”, deşi, de data aceasta,

riscurile pe care şi le asuma erau foarte serioase: dacă ajungea prea târziu, întârzierea putea fi considerată ca abandon, echivalând cu cedarea primei partide. Ce se întâmpla de fapt? Ducea americanul un război al nervilor? Se temea oare chiar atât de tare de rus? Marilor maeştri internaţionali prezenţi la Reykjavik, inclusiv lui Spaski, li se părea că acest puşti din Brooklyn dârdâia de frică. Şi-a făcut apariţia la ora cinci şi nouă minute, adică exact cu un minut înainte de a-i fi declarată înfrângerea prin neprezentare.

Primul meci al unui turneu de şah are o importanţă capitală, întrucât dă „tonul” pentru lunile următoare. Adeseori, este o partidă

lentă şi lipsită de spectaculozitate, opunând doi competitori care se pregătesc pentru un război de durată şi se străduiesc să-şi descifreze unul celuilalt strategiile. De data aceasta, însă, lucrurile au luat o cu totul altă turnură. Fischer a făcut, încă de la început, o mutare foarte proastă, poate cea mai proastă din întreaga sa carieră, iar când Spaski l-a împins în corzi a părut gata să cedeze. Dar rusul ştia că „puştiul din Brooklyn” nu ceda niciodată. Chiar aflat în situaţie de mat, lupta cu încrâncenare şi îşi epuiza adversarul. Acum, însă, dădea impresia că se resemnase, când, brusc, a efectuat o mutare îndrăzneaţă, care a dezlănţuit rumoarea în sală. Mutarea l- a luat

pe nepregătite pe rus, deşi acesta a reuşit să-şi revină şi să câştige meciul. Dar nimeni nu putea să-şi dea seama ce plănuia Fischer. Pierduse în mod deliberat? Era derutat? Îi cedaseră nervii? Existau unii care credeau chiar că îşi ieşise din minţi.

După aceasta primă partidă, americanul şi-a reluat, intensificându-le, toate criticile la adresa sălii, camerelor de luat vederi şi aşa mai departe. În plus, a întârziat şi la cel de-al doilea meci. Era prea mult; arbitrii l-au declarat învins cu scorul de doi la zero, situaţie din care nimeni nu reuşise vreodată să câştige un campionat de şah. Era limpede – omul înnebunise de-a binelea. Cu toate acestea, la

meciul al treilea, cei care au fost de faţă nu pot să nu-şi amintească, Fischer avea o privire feroce din cauza căreia Spaski era vizibil incomodat. În ciuda handicapului său (pentru toţi comentatorii, de nedepăşit), „puştiul” părea să-şi fi păstrat o neclintită, dacă nu cumva chiar arogantă încredere în sine. A făcut din nou ceea ce putea fi taxat drept o gafă cam în acelaşi fel ca în primul meci, dar aerul său bătăios şi infatuat i-a trezit suspiciuni rusului. O capcană? Nu reuşea să-şi dea seama despre ce capcană ar fi vorba şi, înainte de a se dezmetici, Fischer l-a făcut mat. De fapt, tactica total neortodoxă a americanului îl demoralizase. La sfârşitul partidei, acesta a sărit în picioare şi s-a

repezit la ai lui, apăsându-şi cu putere palma mâinii stângi cu pumnul celei drepte şi strigând: „II fac praf! Sunt o fiară!”.

La meciurile următoare, Fischer a recurs la mutări neaşteptate în sensul în care nu se potriveau stilului său. Era rândul lui Spaski să comită greşeli. După ce a pierdut partida a şasea, nu şi-a putut reţine lacrimile. Unul dintre marii maeştri prezenţi a emis o remarcă: „Acum Spaski trebuie să-şi pună întrebarea dacă e înţelept să se mai întoarcă în Rusia”. După partida a opta, a ajuns la concluzia că singura explicaţie posibilă era că Fischer îl hipnotiza. S- a hotărât să nu îl mai privească în ochi. Inutil – a pierdut şi acest meci.

După a paisprezecea partidă, i-a reunit pe membrii echipei şi le- a declarat: „Se fac încercări de a mi se controla mintea”. S-a întrebat dacă nu cumva sucul de portocale pe care îl băuse la masa de joc îi fusese drogat sau dacă nu cumva se amestecaseră cine ştie ce substanţe în aerul din sală. În cele din urmă, Spaski a acuzat public echipa americană că pusese „ceva” în scaunul său, ca să-l împiedice să gândească. Era penibil. Până şi KGB-ul a intrat în alertă: Boris Spaski punea Uniunea Sovietică într-o situaţie jenantă!

Amândouă scaunele pe care şedeau cei doi campioni au fost demontate şi cercetate cu atenţie la razele X. Chimiştii nu au găsit nimic

în neregulă. Tot ce s-a putut descoperi au fost două muşte moarte într-un abajur. Spaski a început să se plângă de halucinaţii. A încercat să continue turneul, dar, pe 2 septembrie s-a retras. Deşi relativ tânăr, nu a izbutit niciodată să-şi mai revină după această înfrângere.

Comentariu

În confruntările sale anterioare cu Spaski, lui Fischer nu îi mersese prea bine. Rusul dispunea de ciudata capacitate de a descifra strategia adversarului, pentru a o utiliza apoi împotriva acestuia. Flexibil şi răbdător, obişnuia să construiască atacuri care nu îi

aduceau victoria după şapte, ci după şaptezeci de mutări. II bătuse pe Fischer de fiecare dată când se confruntaseră tocmai datorită acestui mod de a-i anticipa jocul şi pentru că era un foarte bun psiholog, capabil să-şi păstreze mereu autocontrolul. Un şahist spusese despre el: „Nu numai că găseşte cea mai bună mutare, ci găseşte mutarea care îi derutează adversarul”.

Totuşi, Fischer a sfârşit prin a înţelege una dintre cheile succesului lui Spaski: miza pe predictibilitatea partenerului şi îl învingea lăsându-l să-şi continue jocul. Tot ceea ce a făcut americanul la turneul de la Reykjavik era dictat de dorinţa lui de a- şi rezerva dreptul la iniţiativă,

în vederea destabilizării rusului. Nu se putea ca nesfârşita aşteptare să nu afecteze psihicul acestuia, deşi cel mai puternic efect l-au avut greşelile deliberate comise de Fischer şi aparenta sa lipsă de strategie clară. În realitate, acesta făcea tot posibilul să-şi distrugă vechile tipare, vechiul stil, chiar dacă asta presupunea un sacrificiu: pierderea primului meci şi neprezentarea la al doilea.

Calmul şi prezenţa de spirit ale lui Spaski erau binecunoscute, însă pentru prima oară în viaţa lui, acesta se simţea derutat: nu îşi putea înţelege adversarul. încetul cu încetul, „armura” i-a cedat şi, către final, el ajunsese cel care să dea semne de tulburare mentală.

Şahul seamănă cu viaţa. întâi, pentru că victoria se dobândeşte printr-o infinită răbdare şi clarviziune; în al doilea rând, pentru că jocul se bazează pe tipare, pe serii de mutări deja cunoscute şi care vor fi reluate, cu sau fără uşoare modificări, în orice partidă. Adversarul îţi analizează tiparele de reacţie, adică stilul, şi află cum vei proceda în viitor. Dacă, rămânând imprevizibil, refuzi să-i oferi date pe care să-şi întemeieze calculele, îţi asiguri un avantaj substanţial. în şah ca şi în viaţă, când ceilalţi nu pot înţelege ce ai de gând, intră în panică, sunt terorizaţi – aşteaptă, îşi pun întrebări, sunt nesiguri şi reţinuţi.

Viaţa la curte este un joc de şah serios şi melancolic, care ne impune să ne aliniem piesele şi să ne alcătuim un plan, să-l punem în aplicare, să-l parăm pe cel al adversarului. Uneori, însă, este mai bine să ne asumăm riscurile de a face mutarea cea mai capricioasă şi mai imprevizibilă.
Jean de La Bruyère, 1645-1696

CHEILE PUTERII

Nimic nu este mai înspăimântător decât neprevăzutul. De aceea cutremurele şi tornadele ne sperie: nu ştim niciodată când se vor abate asupra noastră. După ce trece una din aceste nenorociri, o

aşteptăm, terorizaţi, pe următoarea. Pe un alt plan, acelaşi efect îl are şi comportamentul imprevizibil al oamenilor.

Animalele manifestă anumite tipare comportamentale, datorită cunoaşterii cărora putem să le vânăm, însă numai omul are capacitatea de a şi le modifica în mod conştient pe ale sale. Doar el reuşeşte să înlocuiască rutina şi obiceiul cu improvizaţia. Puţini sunt însă semenii noştri care înţeleg posibilităţile oferite de această forţă, puţini îi valorifica potenţialul. Majoritatea preferă comoditatea gestului intrat în reflex, reducându-se astfel la natura „zoologică” din lăuntrul fiinţei umane şi repetând, iar şi iar, aceleaşi acţiuni. De ce?

Pentru că această situaţie nu necesită niciun efort şi întrucât îşi imaginează, în mod cu totul fals, că dacă nu deranjează pe nimeni, nimeni nu îi va deranja. Un lucru este limpede: un om puternic trezeşte teama tocmai perturbându-i deliberat pe ceilalţi şi asigurându-şi mereu iniţiativa. Există împrejurări în care trebuie să ataci fără declaraţie de război şi să-i faci pe duşmani să tremure atunci când se aşteaptă mai puţin. Este o metodă veche de când lumea.

în secolul al XV-lea, Filippo Maria, ultimul Visconti care a stăpânit oraşul Milano, îşi impusese să acţioneze exact pe dos decât ar fi fost de aşteptat. De exemplu, obişnuia să-şi copleşească de

favoruri pe câte unul dintre curteni, iar când acesta era convins că va primi o slujbă şi mai importantă, se vedea tratat, brusc, cu cel mai mare dispreţ. Năucit, curteanul se pregătea să părăsească oraşul, când ducele trimitea după el şi îi arăta aceeaşi bunăvoinţă de la început. De două ori mai năucit, omul se întreba dacă nu cumva îşi manifestase în chip necuviincios nădejdea de a i se da slujba visată şi începea să se poarte ca şi cum nu se mai gândea la o asemenea onoare, după care Visconti îl mustra pentru lipsă de ambiţie şi îl alunga de la curte.

Secretul comportamentului lui Filippo consta în faptul că detesta să se lase ghicit: nimeni să nu aibă îndrăzneala de a şti ce voia el să

facă. Să nu încerce nimeni să presupună ce îi va fi pe plac. Să nu cuteze nimeni să vrea în locul său – să se supună toţi voinţei sale. Apoi să aştepte să vadă ce urma. În mijlocul confuziei şi nesiguranţei create, Visconti domnea ca stăpân absolut, fără rivali, fără comploturi, fără războaie.

Imprevizibiliiatea este cel mai adesea tactica „stăpânului”, dar şi subalternii săi o pot utiliza cu un efect impresionant. Dacă te afli într-o situaţie de inferioritate sau de dificultate, fă o serie de gesturi total neaşteptate. Duşmanii vor fi atât de surprinşi, încât ori vor da înapoi, ori vor comite o greşeală tactică de care ai putea profita.

În primăvara anului 1862, în vremea războiului de secesiune, generalul Stonewall Jackson şi armata sa de vreo patru mii şase sute de soldaţi ai Confederaţiei Sudului terorizau forţele mult superioare ale nordiştilor, aflate în valea Shenandoah. În acest timp şi nu departe de locul cu pricina, generalul George Brinton McClellan mărşăluia în fruntea celor nouăzeci de mii de ostaşi ai săi, îndreptându-se dinspre Washington, către sud, ca să asedieze capitala confederată – oraşul Richmond, din statul Virginia. În cursul acestor luni de campanie, Jackson ba îşi scotea mica trupă din valea Shenandoah, ba o aducea înapoi.

Toată această „navetă” părea complet lipsită de sens. Se pregătea el oare să pornească în ajutorul Richmondului? Plănuia să se îndrepte spre Washington, pe care plecarea lui McClellan îl lăsase fără apărare? Punea la cale să creeze dezordine în nord? De ce se tot învârtea în cerc?

Manevrele inexplicabile ale sudistului dădeau o mare bătaie de cap comandanţilor uniunii care şi-au încetinit mult înaintarea către Richmond, aşteptând să vadă ce făcea Jackson, răgaz foarte binevenit, de care Confederaţia a profitat ca să întărească garnizoana capitalei. Astfel, în loc să fi dat la timp o bătălie care ar fi zdrobit din punct de vedere militar şi psihologic

Sudul, nordiştii s- au trezit angajaţi într-o situaţie complicată, practic fără soluţie imediată. Nu era prima dată când Jackson recurgea la această tactică menită să-l scape de handicapul inferiorităţii numerice. Obişnuia să o şi spună: „întotdeauna să vă înşelaţi, să vă induceţi în eroare şi să vă luaţi prin surprindere inamicii, dacă acest lucru este cu putinţă. [...] Această tactică nu dă greş niciodată şi o armată mică poate astfel să o distrugă pe una mare”.

Această lege nu se aplică doar în război, ci şi în viaţa de zi cu zi. Oamenii încearcă permanent să descifreze motivele acţiunilor tale şi se folosesc împotriva ta de propria ta previzibilitate. Fă o mişcare

complet neaşteptată şi îi vei pune imediat în defensivă. Cum nu te înţeleg, se vor simţi descurajaţi, stare în care îţi va fi uşor să-i intimidezi.

Odată, Pablo Picasso a spus: „Calculul cel mai bun este să nu calculezi nimic. Dacă deja ai ajuns un anumit nivel al celebrităţii, ceilalţi îşi închipuie că atunci când faci ceva trebuie să ai un motiv inteligent, aşa că e o prostie să-ţi plănuieşti dinainte, cu grijă, toate mişcările. Te simţi mai bine când acţionezi din capriciu."

O vreme, Picasso a colaborat cu negustorul de artă Paul Rosenberg. La început, i-a lăsat destulă libertate în privinţa plasării tablourilor, apoi, fără vreun motiv

aparent, într-o zi, i-a apus că nu îi va mai încredinţa nicio lucrare. Pictorul comenta: „Rosenberg o să-şi petreacă următoarele patruzeci şi opt de ore încercând să înţeleagă de ce. Vreau să le pun deoparte pentru vreun alt negustor? Eu o să-mi văd de munca mea şi de somnul meu, iar Rosenberg o să-şi piardă timpul gândindu-se. După două zile o să vină înapoi, cu nervii la pământ, neliniştit, îngrijorat şi o să-mi spună: „La urma urmei, dragă prietene, doar n-o să mă refuzi dacă îţi ofer atât (punând, adică, o cifră substanţial mai mare) pentru tablourile acelea în loc de preţul pe care ţi-l plăteam de obicei, ce spui?”.

Imprevizibilitatea nu este numai o armă generatoare de teroare – distrugerea şabloanelor tale comportamentale cotidiene va provoca agitaţie şi va trezi interes. Oamenii vor vorbi despre tine, îţi vor atribui motive şi vor găsi explicaţii complicate, care nu vor avea nicio legătură cu adevărul, dar te vor menţine în atenţia lor. în ultimă instanţă, cu cât te arăţi mai capricios, cu atât vei fi mai respectat. Numai cei din coada ierarhiei se comportă în chip previzibil.

Imagine: Ciclonul. Un vânt care nu poate fi prevăzut. Modificări bruşte în presiunea atmosferică, schimbarea direcţiei şi vitezei. Nicio

apărare. Ciclonul creează teroare şi confuzie.

Ultimul cuvânt: Conducătorul înţelept este atât de învăluit în mister, de parcă nu ar exista nicăieri; atât de inexplicabil, de parcă nimeni nu l-ar putea înţelege. El pluteşte sus, în nonacţiune, iar jos, sfetnicii tremură. (Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Uneori, previzibilitatea îţi poate fi de folos: creându-ţi un comportament-şablon care inspiră oamenilor siguranţă! întrucât s- au obişnuit cu el, îi păcăleşti mai lesne. Ei înşişi au pregătit totul conform

ideilor lor preconcepute despre tine. îl poţi utiliza în mai multe feluri. în primul rând, că alcătuieşte o perdea de fum, o faţadă liniştitoare în spatele căreia îţi vezi nestingherit de înşelătoriile tale. în al doilea rând, îţi permite ca, în împrejurări excepţionale, să acţionezi în mod total opus şablonului şi să-ţi loveşti duşmanul atât de tare, încât să se prăbuşească fără să mai trebuiască să-i dai brânci.

în 1974, Muhammad Aii şi George Foreman aveau de luptat pentru titlul mondial al categoriei grele. Toată lumea ştia ce urma să se întâmple: masivul George Foreman va încerca să plaseze un croşeu de knockout, în timp ce Aii va dansa în jurul lui, ca să-l

obosească. Acesta era stilul în care lupta Aii, şablonul lui, şi nu şi-l schimbase de peste zece ani. în cazul respectiv, situaţia părea să-l favorizeze pe Foreman – avea în pumn o forţă devastatoare şi, dacă ştia să aştepte, mai devreme sau mai târziu, Aii tot se va apropia de el. Numai că Aii avea alte planuri. La conferinţa de presă dinaintea meciului, anunţase că îşi va schimba stilul şi că va fi ofensiv. Nu l-a crezut nimeni, cu atât mai puţin Foreman. O asemenea strategie ar fi fost sinucigaşă – desigur, şi-au spus toţi, face pe cabotinul, ca de obicei. Apoi, chiar înainte de începerea luptei, antrenorul lui Aii s-a dus să slăbească corzile ringului, (ceea ce nu se face decât dacă boxerul ştie

că riscă să ajungă, încolţit, să se sprijine de ele). Aceeaşi incredulitate. Nu se putea, trebuia să fie o cacealma.

Şi, spre marea uimire a tuturor, „cabotinul” a urcat în ring şi a făcut exact ceea ce spusese. Cum Foreman aştepta să-l vadă ţopăind în jurul lui, Aii s-a dus drept la el şi l-a lovit. I-a dat peste cap întreaga strategie. Descumpănit, Foreman a sfârşit prin a obosi, însă nu vânându-şi adversarul, după cum crezuse, ci punctând şi, mai ales, încasând din ce în ce mai multe lovituri puternice. În final, Aii i-a administrat un spectaculos croşeu de dreapta care l-a trimis pe Big George la podea.

Obiceiul de a presupune că o persoană se va comporta conform unor şabloane de reacţie stabilite anterior este atât de înrădăcinat, încât nici măcar anunţul lansat de Aii în privinţa schimbării strategiei nu a izbutit să-l zdruncine. Foreman a căzut în capcană – culmea! în capcana asupra căreia îl avertizase însuşi adversarul său!

Atenţie: uneori, se poate întâmpla ca imprevizibilitatea să-ţi dăuneze, mai ales dacă te afli într-o funcţie subalternă. Există împrejurări în care este preferabil să le inspiri oamenilor siguranţă şi nu să-i perturbi. Excesul de imprevizibilitate va fi luat drept lipsă de hotărâre sau, mai grav, drept un simptom de tulburare

mentală. Şabloanele sunt foarte puternice şi dacă le distrugi, cei din jur pot fi îngroziţi. Un asemenea potenţial de destabilizare trebuie utilizat în mod judicios.

LEGEA 18 NU ÎNĂLŢA ÎN JURUL TĂU ZIDURI DE CETATE – IZOLAREA ESTE PERICULOASĂ

ARGUMENT

Lumea e plină de primejdii şi de duşmani – toţi trebuie să ne luăm măsuri de apărare. Viaţa nu îţi este în siguranţă decât între zidurile unei cetăţi. Dar se dovedeşte că izolarea ridică mult mai multe probleme decât rezolvă: ea te ţine departe de nişte valoroase surse de informaţie şi singularizându-te, te transformă într-o ţintă uşor de atins. Este preferabil să te amesteci printre oameni şi să-ţi cauţi aliaţi. Mulţimea din jurul tău te va proteja de duşmani mai bine decât meterezele unei citadele.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Shih Huang Ti din regatul Ch'în, primul împărat chinez (221-210 î. Hr.) era omul cel mai puternic al vremii sale. Imperiul său era mai întins şi armata sa mai redutabilă decât cele ale lui Alexandru cel Mare. Cucerise toate regatele învecinate şi le unificase, creând o ţară cu numele de China. în ultimii ani ai vieţii, foarte puţini oameni îl mai văzuseră pe împărat.

Trăia retras în cel mai vast şi mai minunat palat din câte existaseră până atunci, ridicat în capitala Hsien-yang. Palatul avea două sute şaptezeci de pavilioane, toate legate între ele prin galerii subterane secrete, care îi permiteau monarhului să treacă de la unul la altul fără a fi zărit de cineva.

Dormea în fiecare noapte în altă încăpere şi oricui îl vedea, din întâmplare, i se tăia capul pe dată. Numai câţiva curteni ştiau unde este şi ce face împăratul, iar dacă vorbeau despre el cu cineva, îi aştepta şi pe ei aceeaşi pedeapsă.

Shih Huang Ti ajunsese să se teamă atât de tare de orice contact cu semenii săi, încât atunci când trebuia să iasă din palat, prefera să nu fie recunoscut şi se deghiza. În timpul uneia dintre aceste călătorii incognito în provinciile imperiului, a murit pe neaşteptate. Trupul i-a fost adus în capitală cu trăsura imperială, în spatele căreia mergea o căruţă plină de peşte sărat, care să acopere cu mirosul său duhoarea cadavrului. Nimeni nu ştia că

împăratul murise. Se stinsese singur, departe de soţiile şi concubinele sale, de familie şi de curteni, neavând lângă el decât un îndrumător spiritual şi o mână de eunuci.

Comentariu

Shih Huang Ti nu avusese sub sceptrul său, la început, decât regatul Ch'în, dar era un luptător înzestrat cu o ambiţie nemărginită. Cronicarii epocii îl descriu: avea „un nas ascuţit ca acul viespii, ochi înguşti ca nişte crăpături, o voce de şacal şi o inimă de tigru sau de lup". Uneori arăta şi milă, dar cel mai adesea „înghiţea oamenii fără să-şi facă scrupule". Provinciile

învecinate le cucerise prin viclenie şi violenţă. Aşa a creat China, impunând o singură cultură dintre cele existente pe vastul teritoriu pe care l-a luat în stăpânire. A pus bazele sistemului feudal şi, ca să-i ţină sub supraveghere pe numeroşii membri ai familiilor domnitoare din diferitele regate anexate, i-a adus pe o sută douăzeci de mii dintre ei în capitală, găzduindu-i chiar în vastul său palat. A consolidat zidurile de apărare de la graniţe şi le-a unit în ceea ce avea să rămână cunoscut sub numele de Marele Zid Chinezesc. A unificat sistemul de legi şi a dat reglementări privind orice, de la limba scrisă, la dimensiunile roţilor căruţelor.

În cursul acestui proces de unificare programatică însă, primul împărat a trecut la index scrierile şi învăţăturile lui Confucius, filosoful ale cărui principii morale deveniseră, practic, o religie. Cu toate acestea, la porunca lui Shih Huang Ti, au fost arse mii de texte şi s-a anunţat că oricine va cita din ele, va fi decapitat. Cu acest gest, împăratul şi-a făcut însă foarte mulţi duşmani. Se temea de ei, chiar până la punctul în care căzuse într-o adevărată obsesie paranoică. Numărul execuţiilor creştea continuu. Un contemporan, scriitorul Han-fei-tzu consemna: „Regatul Ch'în nu cunoscuse înfrângerea de patru generaţii şi

totuşi trăia într-o neîntreruptă teroare şi cu
spaima distrugerii”.

Pe măsură ce împăratul se retrăgea tot mai des în palatul său de teama supuşilor, pierdea, în acelaşi timp, frâiele guvernării. Eunucii si sfetnicii dădeau legi fără învoirea lui, ba încă şi fără ca el să afle. În plus, complotau împotriva stăpânului. În cele din urmă, Shih Huang Ti nu mai era împărat decât cu numele. Era atât de izolat, încât aproape nimeni nu a ştiut nici când a murit. Probabil că fusese otrăvit de aceiaşi sfetnici uneltitori care îl îndemnaseră să aleagă recluziunea.

Ea are întotdeauna un efect negativ: dacă te retragi într-o cetăţuie, pierzi contactul cu înseşi

sursele puterii tale – nu mai auzi şi nu mai vezi ce se întâmplă şi ţi se denaturează simţul proporţiilor. În loc şi te afli mai în siguranţă, te îndepărtezi tocmai de informaţiile de care îţi depinde propria situaţie. Să nu te izolezi niciodată – trebuie să asculţi şi să observi ce se petrece în jur. Altfel cum ai putea să afli de comploturile ce se urzesc împotriva ta?

RESPECTAREA LEGII

În jurul anului 1660, Ludovic al XlV-lea şi-a clădit pentru el şi curtea sa, la Versailles, un palat regal fără seamăn în lume. Ca într- un stup totul era făcut să graviteze în jurul unei singure persoane: regele. Trăia

înconjurat de marii aristocraţi cărora li se acordaseră apartamente situate mai aproape sau mai departe de apartamentele regale, după cum îşi avea fiecare rangul. Iatacul monarhului se afla exact în centrul palatului şi al atenţiei tuturor curtenilor. În fiecare dimineaţă aceştia veneau să îşi prezinte omagiile şi luau parte la ceremonia numită *„lever du roi”.*

La ora opt, primul valet, care dormea la picioarele patului regal, îşi deştepta suveranul iar pajii deschideau uşile şi îi introduceau pe nobilii care erau admişi la *lever*. Cei dintâi intrau fiii nelegitimi şi nepoţii lui Ludovic, urmaţi de prinţii şi prinţesele de sânge regal, după care veneau medicul personal şi

chirurgul. Se succedau apoi maeştrii garderobei regale, lectorul oficial al curţii şi cei însărcinaţi cu organizarea divertismentelor palatului. După aceştia, apăreau diferiţi înalţi dregători din guvern, în ordinea ascendentă a rangului lor. La urmă, deşi nu în ultimul rând, soseau persoanele care îşi datorau onoarea prezenţei la ceremonie unei invitaţii speciale a monarhului. Către sfârşit, încăperea ajungea să fie ticsită: se găseau acolo peste o sută de oameni.

Programul zilei era astfel conceput încât să concentreze energiile în jurul regelui şi să-i aducă satisfacţie. Ludovic avea mereu în preajma sa miniştri şi curteni, toţi aşteptând să-i audă

părerea, sfatul sau hotărârile. La mai toate întrebările răspundea invariabil: „Vom vedea".

Saint-Simon povesteşte: „Dacă se întorcea către cineva, punându-i o întrebare sau adresându-i o remarcă oarecare, ochii tuturor celor de faţă se întorceau şi ei asupra persoanei cu pricina. Faptul era socotit un semn de favoare, era comentat şi conferea o sporire a prestigiului. În palat nu exista şansa nici unui moment de singurătate sau intimitate – nici măcar pentru rege: toate încăperile comunicau între ele şi fiecare culoar dădea în alte şi alte săli şi saloane de mari dimensiuni, unde mereu se adunau grupuri-grupuri de nobili domni şi nobile doamne. Activitatea tuturor era în

strânsă interdependenţă. Nimeni şi nimic nu trecea neobservat: „Regele nu numai că ţinea să se asigure că întreaga mare aristocraţie se afla la curte, ci aştepta acelaşi lucru şi din partea micii nobilimi. La ceremoniile trezirii şi culcării, la mesele regale, în grădinile de la Versailles, se uita întotdeauna ca atenţie în jur şi vedea totul. S-ar fi simţit jignit dacă cei mai de vază seniori nu ar fi trăit în permanenţă la curte, iar cine nu apărea la Versailles niciodată sau prea rareori, risca să cadă în dizgraţie. Dacă unul dintre aceşti din urmă nobili solicita vreo favoare, regele obişnuia să răspundă arogant: «Nu îl cunosc», iar verdictul era irevocabil”, îşi aminteşte Saint-Simon.

Comentariu

Ludovic al XlV-lea a urcat pe tron la sfârşitul unui crâncen război civil, cunoscut în istorie sub numele de Frondă. Instigatorii principali fuseseră aristocraţii, care se împotriveau mereu mai puternicei autorităţi centrale a coroanei şi duceau dorul epocii feudale, când marii seniori îşi guvernau după bunul plac domeniile şi provinciile, iar puterea regelui era mai degrabă simbolică. Nobilii au pierdut războiul, dar supunerea lor aparentă ascundea resentimente şi nu puţine uneltiri.

Construirea palatului de la Versailles fusese, aşadar, cu mult mai mult decât capriciul decadent al

unui suveran iubitor al luxului. Palatul era un mijloc pus în slujba unui scop crucial: regele dobândea posibilitatea de a-i ţine sub observaţie pe toţi curtenii. Mândrii seniori de altădată au fost aduşi în situaţia de a rivaliza pentru cinstea de a-i oferi monarhului hainele, dimineaţa, la *lever*. Nu exista niciun cotlon tainic, niciun colţ singuratic, nicio şansă de izolare. Ludovic al XlV-lea îşi dăduse seama de mult că pentru un rege, izolarea este îngrozitor de periculoasă. Absenţa sa ar fi încurajat conspiraţiile ivite ca ciupercile după ploaie. Animozităţile s-ar fi transformat în duşmănii, simpatiile în facţiuni şi alianţe, iar rebeliunea ar fi izbucnit înainte ca el să poată interveni. Ca

să înlăture o asemenea primejdie, sociabilitatea şi deschiderea trebuiau nu numai încurajate, ci şi organizate şi supravegheate îndeaproape.

Aşa au stat lucrurile la Versailles în tot timpul domniei lui Ludovic al XlV-lea – aproape o jumătate de secol de linişte şi de pace relativă. Astfel, regele îşi luase toate masurile pentru ca să nu-i scape nimic.

Singurătatea este primejdioasă pentru raţiune, fără a fi prielnică pentru virtute. Să ţinem minte că un muritor solitar este cu siguranţă un senzual, probabil, un superstiţios şi, posibil, un nebun.

Dr. Samuel Johnson, 1709-1784

MASCA MORŢII ROŞII

„Moartea Roşie” pustiise vreme îndelungată ţinutul. Nu se mai văzuse niciodată o molimă atât de hidoasă şi de fără leac. Avatar i-a fost sângele, iar pecete, roşeaţa şi groaza sângelui. Te cuprindeau dureri ascuţite şi ameţeli neaşteptate şi apoi, sângerai neîncetat, prin toţi porii, până piereai. [...] întreaga boală, cu începutul, desfăşurarea şi sfârşitul ei, abia dacă ţinea o jumătate de ceas. Dar prinţul Prospero era fericit, neînfricat şi deştept. Când jumătate din oamenii de pe domeniile lui au căzut pradă molimei, a chemat înaintea sa o mie de prieteni voinici şi curajoşi, din cavalerii şi doamnele de la curte şi

s-a retras împreună cu ei în depărtarea izolată a uneia dintre stăreţiile sale fortificate. Era o clădire mare şi bogată, ridicată după gustul său excentric, dar plin de măreţie. Un zid gros şi înalt împrejmuia stăreţia. în zid erau porţi de fier. După ce au intrat, curtenii, care aduseseră cu ei cuptoare de metal şi baroase au sudat zăvoarele. Hotărâseră să nu îngăduie nici intrarea, nici ieşirea spre care i- ar împinge vreun îndemn ivit pe neaşteptate din disperarea sau din nebunia dinăuntru. în stăreţie erau provizii îmbelşugate. Datorită acestor măsuri de prevedere, curtenii puteau să înfrunte primejdia de

molipsire. Lumea din afară nu avea decât să se descurce cum o şti. Până una-alta, ar fi fost o nebunie să te jeluieşti sau să stai pe gânduri. Prinţul avusese grijă să nu se ducă lipsă de distracţie. Erau măscărici şi comedianţi, dansatori, muzicanţi şi tot ceea ce era frumos; era şi vin. Toate acestea, laolaltă cu sentimentul de siguranţă, se aflau înăuntrul zidurilor, în afara lor era „Moartea Roşie". Era către sfârşitul celei de-a cincea sau a şasea luni a retragerii sale când, în timp ce molima lovea cu furie dincolo de ziduri, prinţul Prospero şi-a poftit cei o mie de prieteni la un bal mascat de o neobişnuită măreţie.

Oferea o privelişte foarte plăcută balul acesta. [...] Şi petrecerea se înteţea, crescând ca un vârtej până ce, într-un târziu s-a auzit ornicul bătând miezul nopţii. [...] Şi poate aşa s-a făcut că, mai înainte ca sunetul ultimei bătăi a ornicului să se stingă cu totul în tăcere, s-au găsit mulţi din această adunare care aflaseră răgaz să bage de seamă prezenţa unei măşti ce nu atrăsese până atunci atenţia nimănui. [...] Era o siluetă înaltă şi slabă, învăluită din cap până-n picioare într-un giulgiu. Masca ce-i ascundea faţa semăna atât de bine cu chipul unui cadavru înţepenit, încât şi cea mai cercetătoare privire cu greu ar fi putut descoperi

înşelătoria. Şi totuşi petrecăreţii, nebuni în veselia lor, ar fi fost în stare dacă nu să încuviinţeze, măcar să accepte toate acestea, însă mascatul dusese îndrăzneala atât de departe încât să-şi ia înfăţişarea Morţii Roşii, îmbrăcămintea îi fusese vopsită în sânge – iar fruntea largă şi întregul obraz îi erau stropite cu aceeaşi înspăimântătoare culoare stacojie. [...] O mulţime de petrecăreţi s-au năpustit deodată în apartamentul negru şi, punând mâna pe intrusul a cărui siluetă înaltă rămăsese dreaptă şi nemişcată în umbra ornicului de abanos, au înlemnit de groază. Văzând că giulgiul şi masca aceea cu cap de mort, pe care i le

smulseseră cu o furie atât de violentă, nu ascundeau niciun trup care să poată fi atins. Şi aşa au aflat că în faţa lor stătea Moartea Roşie. Venise la adăpostul nopţii, ca un hoţ. Şi unul câte unul, petrecăreţii s-au prăbuşit, în sălile înrourate cu sânge ale petrecerii lor şi a murit fiecare, în chipul deznădăjduit în care se prăbuşise. Şi viaţa ornicului de abanos s-a stins o dată cu viaţa celui de pe urmă dintre oaspeţii cei veseli. Şi flăcările trepiedelor şi-au dat sfârşitul. Şi Bezna, şi Ruina şi Moartea Roşie au pus stăpânirea lor nemărginită peste toate.

Masca morţii roşii, Edgar Allan Poe, 1809-1849

CHEILE PUTERII

Machiavelli susţine că din punct de vedere strict militar, construirea unei fortăreţe este, invariabil, o greşeală. Ea devine un simbol al izolării puterii şi reprezintă o ţintă uşoară pentru duşmanii celor care au ridicat-o. Concepută ca să te protejeze – fortăreaţa îţi împiedică legătura cu cei care ar veni să te sprijine şi îţi limitează drastic libertatea de mişcare. Aceste întărituri pot părea inexpugnabile, dar îndată ce te retragi într-una din ele, toată lumea ştie unde eşti. Nici măcar nu este nevoie ca asediul să reuşească: însuşi faptul că eşti încercuit transformă refugiul în temniţă. Cu

spaţiile ei restrânse şi închise, fortăreţele se dovedesc extrem de vulnerabile la atacul ciumei şi al altor boli contagioase. În sens strategic, izolarea unei fortăreţe nu îţi asigură apărarea şi, de fapt, mai mult îţi amplifică decât îţi rezolvă problemele.

Cum oamenii sunt, prin firea lor, creaturi sociale, puterea depinde de interacţiunea şi de mobilitatea socială. Dacă vrei să fii puternic, trebuie să te plasezi în mijlocul lucrurilor, ca Ludovic, al XlV-lea la Versailles. Totul să graviteze în jurul tău, iar tu să fii atent la fiecare amănunt şi la fiecare persoană care ar putea să urzească planuri împotriva ta. Pentru cei mai mulţi oameni, pericolul începe

atunci când se simt ameninţaţi. Au tendinţa de a se retrage şi de a se baricada după „întărituri” ca într-o fortăreaţă. Numai că procedând astfel, ajung să depindă de alţii – între altele, pentru informaţii. Treptat, cercul acestor „alţii” se restrânge din ce în ce mai drastic, iar baricadaţii îşi pierd perspectiva corectă asupra evenimentelor, ca şi propria lor libertate de acţiune – devin prăzi uşoare, iar izolarea generează paranoia. Atât în război, cât şi în cele mai multe dintre jocurile de strategie, recluziunea voluntară precedă adesea înfrângerea şi moartea.

În momente de nesiguranţă şi primejdie, trebuie să lupţi împotriva tentaţiei de a te închide în tine şi de

a te izola. Dimpotrivă, fă-te şi mai accesibil, caută-i pe vechii tăi aliaţi, atrage- ţi alţii noi, sileşte-te să pătrunzi în tot mai multe cercuri diferite. Este o şmecherie pe care oamenii puternici au întrebuinţat-o dintotdeauna.

Prozatorul şi oratorul (fost şi consul) roman Cicero se născuse într-o familie aparţinând aristocraţiei de rang inferior. Avea prea puţine şanse să devină un om puternic dacă nu îşi făcea loc singur printre patricienii care guvernau Roma. A reuşit. Izbutea să identifice imediat pe puternicii zilei şi să înţeleagă mecanismul complicat al intereselor şi influenţelor lor reciproce. Apărea peste tot, cunoştea pe toată lumea şi dispunea

de o asemenea reţea de relaţii personale, încât orice adversitate era contrabalansată de o puzderie de amiciţii.

Omul de stat şi diplomatul francez Talleyrand a practicat şi el acelaşi joc. Cu toate că se trăgea dintr-una dintre cele mai vechi şi mai ilustre familii aristocratice ale Franţei, ţinea neapărat să fie la curent cu ceea ce se întâmpla pe străzile Parisului, opinia oamenilor zişi „de rând” ajutându-l să prevadă evoluţia evenimentelor şi apariţia eventualelor tulburări sociale. Găsea chiar o anumită plăcere în frecventarea unor persoane dubioase, care îi furnizau informaţii preţioase. Ori de câte ori se ivea vreo criză, vreo schimbare de regim

– Revoluţia, căderea Directoratului, abdicarea lui Ludovic al XVIII-lea, prăbuşirea lui Napoleon – Talleyrand supravieţuia dificultăţilor şi chiar prospera, adaptându-se noilor condiţii, pentru că nu se închidea niciodată în niciun „cerc" şi îşi forma şi păstra relaţii cu toate taberele, cele vechi şi cele noi deopotrivă.

Această lege se refera la regi, regine şi cei ajunşi la nivelul suprem al puterii: în clipa când pierzi contactul cu poporul şi îţi cauţi scăparea în izolare, izbucnirea rebeliunii este sigură. Să nu te consideri niciodată prea sus-pus ca să păstrezi legătura cu eşaloanele cele mai de jos. Nu îţi poţi permite un asemenea risc. Retrăgându-te

într-o fortăreaţă, devii ţinta comploturilor subordonaţilor, care privesc această izolare ca pe o insultă şi o justificare dată uneltirilor menite să te răstoarne.

întrucât oamenii sunt creaturi atât de „sociale”, înseamnă că nu poţi practica arta de li te face plăcut decât rămânând mereu prezent şi circulând printre ei. Cu cât te obişnuieşti să te afli în mijlocul lor, cu atât îţi va fi mai uşor să fii amabil, fermecător şi în largul tău, în timp ce izolarea te face stângaci şi încordat, în plus ea te împinge la o şi mai mare izolare, fiindcă ceilalţi sfârşesc prin a te ocoli.

În 1545, Cosimo I de' Medici a hotărât să-şi asigure nemurirea comandând nişte fresce care să

împodobească pereţii capelei principale din biserica San Lorenzo, din Florenţa. Numărul pictorilor era mare, avea de unde alege şi, în cele din urmă, s-a oprit la Jacopo da Pontormo. Aflat, la anii trecerii spre senectute, artistul dorea ca aceste fresce să constituie capodopera carierei sale şi, totodată, testamentul său artistic. La început, s-a gândit să izoleze cu totul capela ridicând nişte pereţi şi paravane. Nu voia cu niciun preţ ca cineva să vadă ceva din această capodoperă sau să-i fure ideile.

Avea să-l întreacă pe Michelangelo însuşi. Când nişte tineri au pătruns în capelă forţând uşa, Pontormo a sigilat-o.

A umplut tavanul cu scene biblice – Facerea, Adam şi Eva, arca lui Noe şi aşa mai departe. În partea de sus a peretelui interior, L-a pictat pe Iisus în slavă, ridicând morţii din morminte în ziua Judecăţii de Apoi. A lucrat la capelă unsprezece ani încheiaţi, aproape nemaipărăsind-o deloc, pentru că simţea o mereu mai acută fobie de oameni şi devenise din ce în ce mai obsedat că alţii i- ar putea copia ideile.

A murit înainte de a-şi finaliza opera şi frescele nu s-au păstrat. Cu toate acestea, marele biograf şi cronicar de artă renascentist Giorgio Vasari, prieten cu Pontormo, le-a văzut la puţin timp după moartea pictorului şi ne-a lăsat o descriere: erau complet lipsite de

echilibru – o aglomerare delirantă de scene şi de nenumărate personaje ce se amestecau şi se alăturau fără legătură cu „subiectul” din care făceau parte.

Pontormo fusese întotdeauna foarte preocupat de detalii, dar aici se dovedea că pierduse orice simţ al compoziţiei generale. Vasari şi-a încheiat consemnarea notând că dacă ar fi continuat s-o descrie „cred că mi-aş pierde minţile şi m-aş rătăci în această pictură aşa cum sunt convins că, în cei unsprezece ani câţi a petrecut lucrând la ea, Pontormo însuşi s-a rătăcit şi [cum s-ar rătăci] oricine ar vedea-o”. În loc să-şi încoroneze cariera, Pontormo a ratat ocazia de a crea o capodoperă.

Aceste fresce reprezintă expresia vizuală a efectelor pe care le are izolarea asupra minţii omeneşti: pierderea simţului proporţiilor, fixaţia obsesivă a detaliului, cuplată cu incapacitatea de a sesiza imaginea de ansamblu şi un gen de urâţenie extravagantă, care nu mai transmite niciun mesaj. Este limpede că izolarea naşte monştri, atât în domeniul creaţiei artistice, cât şi în acela al vieţii sociale. Poate că de aceea rămâne Shakespeare scriitorul cel mai mare din toate timpurile, pentru că în calitatea sa de dramaturg, avea în vedere publicul larg, scria astfel încât să-l înţeleagă toţi, indiferent de gustul şi de nivelul lor cultural. Artiştii care se claustrează în

„fortăreaţă” îşi taie legăturile cu realitatea, iar opera lor nu mai „comunică” (decât, poate, cercului strâmt al creatorului ei). Un asemenea tip de creaţie se condamnă singură la statutul de „curiozitate” sau de fenomen local, elitist şi incapabil să transmită emoţia artistică din care se presupune că ia naştere opera de artă – devine, adică, fără putere.

În sfârşit, din moment ce puterea este o creaţie umană,^ ea este, prin urmare, amplificată pe calea contactului cu oamenii. În loc să cazi în psihoza fortăreţei, conturează-ţi o altă imagine despre lume: consider-o un enorm Versailles, unde fiecare sală comunică direct cu o alta. Este

necesar să fii permeabil şi flexibil, să reuşeşti să te inserezi şi să te acomodezi în cercuri diverse şi între persoane foarte diferite din punct de vedere psihologic. O atare mobilitate a contactelor sociale te va proteja împotriva uneltirilor, întrucât duşmanii tăi ascunşi nu vor fi în stare să-şi păstreze secretele, iar cei cunoscuţi nu vor izbuti să te izoleze de aliaţii tăi. Fiind mereu în mişcare, trebuie să te amesteci printre ceilalţi, trecând dintr-o sală a „Versailles”-ului într-alta, şi nerămânând niciodată aşezat sau înghesuit într-un colţ. Niciun vânător nu are cum ţinti şi atinge un vânat atât de mobil.

Imagine: Fortăreaţa. Aşezată sus, pe culmea colinei, cetăţuia

devine simbolul a tot ceea ce e respingător şi vrednic de ură în ideea de putere şi de autoritate. Locuitorii dinăuntru te vor trăda primului duşman venit. Neputând comunica deloc cu exteriorul şi lipsită de orice informaţie din afară, fortăreaţa va fi silită să capituleze.

Ultimul cuvânt: Un principe bun şi înţelept, doritor să rămână astfel şi să nu creeze prilejuri ca fiii săi să devină despotici, nu va ridica niciodată fortăreţe, pentru ca aceştia să-şi poată pune încrederea în buna credinţă a supuşilor lor şi nu în puterea fortificaţiilor. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

CONTRAARGUMENT

Izolarea este rareori recomandabilă. Dacă nu ştii să asculţi glasul străzii, nu vei fi în stare să te aperi. Singurul lucru pe care viaţa în mijlocul mulţimii dezlănţuite nu îl favorizează este meditaţia. Presiunea exercitată de contactul permanent cu semenii şi influenţele modelatoare ale societăţii fac dificilă încercarea de a gândi limpede şi de a analiza lucid ceea ce se întâmplă în jur. Astfel, şi numai ca soluţie temporară, singurătatea te poate ajuta să priveşti lucrurile dintr-o perspectivă mai largă. închisorile au „produs" numeroşi gânditori de seamă, tocmai pentru că în recluziune omul cugetă mai profund. însuşi Machiavelli a scris *Principele* în

timp ce se afla în exil, izolat într-o căsuţă la ţară, departe de intrigile politice ale Florenţei.

Există, totuşi, pericolul ca acest gen de însingurare să genereze tot felul de idei ciudate şi nesănătoase. Poţi dobândi, într-adevăr, o perspectivă mai vastă asupra ansamblului, dar rişti să pierzi conştiinţa propriei lipse de însemnătate, a propriilor tale limite. Cu cât te izolezi mai tare, cu atât îţi va veni mai greu să ieşi din izolare – ea ajunge să te tragă în afund, asemenea unor nisipuri mişcătoare, fără ca măcar să înţelegi ce ţi se întâmplă. Aşadar, dacă ai nevoie de un timp de gândire, nu recurge la îndepărtarea de oameni decât ca ultimă soluţie şi ai grijă să nu cazi în

mrejele ei. Smulge-te repede şi reîntoarce-te în miezul societăţii şi evenimentelor.

LEGEA 19 NU TE AVÂNTA ORBEŞTE: AI GRIJĂ SĂ NU DAI ÎN CINE NU TREBUIE

ARGUMENT

Oamenii sunt foarte diferiţi şi nu trebuie să crezi că reacţiile lor ar fi identice. Unii dintre cei pe care îi

înşeli ori îi manipulezi nu se vor lăsa până când nu se vor răzbuna. Sunt lupi în piele de oaie. Alege-ţi cu grijă victimele şi adversarii; nu comite greşeala de a jigni sau de a încerca să induci în eroare pe cine nu trebuie.

ADVERSARI, FRAIERI SI VICTIME -

' *9*

Tipologie preliminară

În cursul ascensiunii tale spre putere, vei întâlni tot felul de adversari, fraieri şi victime. Forma supremă pe care o îmbracă arta

conducerii este capacitatea de a deosebi lupii de oi, vulpile de iepuri, acvilele de ulii. Dacă separi corect aceste categorii, vei avea succes fără să faci prea mult rău nici uneia. Pe de altă parte, în cazul în care te comporţi orbeşte cu oricine îţi iese în cale, te aşteaptă o viaţă plină de supărări şi de necazuri, chiar presupunând că ai reuşi să supravieţuieşti. Este de o importanţă vitală să recunoşti aceste tipuri şi să-ţi adaptezi conduita la persoana cu care ai de-a face la un moment dat. Iată cinci asemenea tipuri – cele mai periculoase şi mai dificile – aşa cum au fost ele definite de-a lungul timpului, de către marii specialişti în materie.

Atunci când te întâlneşti cu un om al săbiei, scoate sabia, nu recita versuri unuia care nu este poet.
Maxima budistă clasică, citată în *Tunetul din cer,* Thomas Cleary, 1993

Orgoliosul arogant. Deşi la început poate să-şi ascundă orgoliul atât de lesne de ofensat, acest om este foarte primejdios. Orice i se pare că îl vexează, îl va determina să se răzbune cu o violenţă copleşitoare. Degeaba îţi spui: „Dar nu era decât o vorbă acolo, la beţie.” Nu contează. Reacţia lui exagerată nu are nimic normal, aşa că nu pierde timp încercând să o înţelegi. Dacă ţi se întâmplă să simţi că cineva are un asemenea gen de sensibilitate, ia-o la goană,

indiferent ce avantaj cauţi să obţii de la această persoană, renunţă şi fugi – nu merită să rişti.

Timidul veşnic nesigur de sine. Seamănă destul de mult cu orgoliosul, dar este mai puţin violent şi mai greu de reperat. Se simte vulnerabil, se îndoieşte de valoarea sa şi dacă are impresia că este înşelat sau atacat, ţi-o „coace" pe tăcute. Te va lovi uşurel, dar neîncetat, şi nu îţi vei da seama de asta decât prea târziu. O dată ce i-ai făcut vreun rău, dispari din apropierea lui o bună bucată de vreme. Nu te pune cu el – te va ronţăi încetul cu încetul până când nu va mai rămâne nimic din tine.

Domnul Suspiciune. Este o altă variantă a tipurilor de mai sus –

un posibil „tătuc” Stalin. Nu vede decât ceea ce vrea să vadă (de obicei, tot ce poate fi mai rău) în semenii săi şi îşi închipuie că este înconjurat de duşmani. De fapt, Domnul Suspiciune este cel mai puţin periculos dintre aceste trei tipuri: având o natură cu adevărat dezechilibrată, se lasă înşelat destul de lesne – Stalin însuşi era indus în eroare mai tot timpul. Exploatează-i suspiciunile ca să-l întorci împotriva adversarilor tăi. Fereşte-te însă să-i atragi tu însuţi vreo bănuială.

Şarpele care nu uită. Dacă îl loveşti sau îl înşeli, nu îşi va manifesta resentimentele. El calculează şi aşteaptă. Când crede că a venit momentul propice, va întoarce foaia şi se va răzbuna cu o

ferocitate rece şi bine plănuită. II poţi recunoaşte după acest fel de a fi al său: calculat, viclean, fără furie în tot ce întreprinde. De regulă, pare glacial. Nu îşi exteriorizează emoţiile. Fii de două ori mai atent decât acest Şarpe: sau îl zdrobeşti cu totul, sau iei măsuri ca să-l îndepărtezi definitiv.

Omul modest, cinstit şi adesea prostuţ. Da, parcă văd că te lingi pe buze: ce victimă ideală! S-ar putea să greşeşti. Persoanele aparţinând acestui tip sunt mai greu de înşelat decât îţi închipui. Uneori, ca să cazi într-o capcană, e nevoie să ai ceva inteligenţă şi o oarecare imaginaţie – măcar cât să îţi reprezinţi momeala. Prostul (cinstit) nici nu o ia în seamă pentru că nu o

recunoaşte, nu o vede. Cu el, primejdia nu este că te-ar putea lovi sau că ar vrea să se răzbune, ci că te face să iroseşti timp, nervi şi energie încercând să-l înşeli. Pregăteşte-ţi un mic test pentru victimele pe care le ai în vedere: o anecdotă, o povestire. Dacă reacţia este prostească, ei bine, ai de-a face cu un prost, în cazul când ţii să mergi mai departe, e pe riscul tău.

ÎNCĂLCĂRILE LEGII

Varianta I

Pe la începutul secolului al XlII-lea, Muhammad, şahul uzbecilor, reuşise să-şi clădească un imperiu uriaş, care se întindea din vestul Turciei până în sudul Afganistanului

de azi. Capitala se afla în marea şi prospera cetate a Samarkandului. Şahul dispunea de o armată puternică şi bine instruită. Oamenii săi puteau aduna, în câteva zile, două sute de mii de oşteni.

În anul 1219, Muhammad a primit o solie de la un nou conducător al triburilor din răsărit, Genghis Han. Solii îi aduseseră şahului tot felul de daruri, reprezentând bogăţiile din încă micul, dar deja agresivul imperiu al mongolilor. Genghis Han dorea să redeschidă Drumul Mătăsii către Europa şi îi propunea lui Muhammad să împartă profiturile, promiţând totodată menţinerea păcii între cele două împărăţii.

Muhammad nu auzise de acest parvenit din est, care, i se părea lui, dădea dovadă de o aroganţă fără seamăn, tratând de la egal la egal cu un mare conducător ca şahul uzbec. A ignorat oferta. Hanul a mai făcut o încercare. De data aceasta, a trimis o caravană de o sută de cămile încărcate cu lucrurile cele mai rare şi mai frumoase strânse din jefuirea Chinei. înainte de sosirea caravanei la Samarkand, Inalşik, guvernatorul provinciei vecine cu capitala, a oprit toate darurile pentru el şi a pus să fie omorâţi toţi solii.

Genghis Han era convins că Inalşik acţionase fără învoirea şahului. în ciuda acestui fapt, a poruncit să plece o a treia solie la

Muhammad, repetându-i oferta şi cerând pedepsirea guvernatorului cel lacom. Muhammad a ordonat ca unuia dintre emisari să i se taie capul, iar pe ceilalţi doi i-a trimis înapoi cu creştetele rase – o insultă cumplită după codul de onoare mongol. La aceasta, hanul a răspuns cu un mesaj: „Ai ales războiul. Ce va fi va fi, iar ceea ce va fi nu ştie nimeni. Nu ştie decât Dumnezeu". Şi-a adunat armata şi, în 1220, a atacat provincia lui Inalşik, i-a cucerit capitala şi pe guvernator l-a executat, turnându-i argint topit în ochi şi în urechi.

în tot cursul anului următor, Genghis Han a organizat scurte campanii de hărţuială împotriva mult mai numeroasei armate a

şahului. Această strategie era cu totul nouă în epoca respectivă. Călăreţii mongoli se deplasau cu mare iuţeală şi stăpâneau meşteşugul trasului cu arcul din goana calului. Mobilitatea şi flexibilitatea lor au reuşit să-l deruteze pe Muhammad, care nu mai ştia ce intenţii sau ce direcţie de atac avea duşmanul său. în cele din urmă, Genghis Han a încercuit şi apoi a cucerit şi Samarkandul. Şahul a scăpat cu fuga, dar a murit un an mai târziu. Imperiul său, altădată atât de mândru, a fost distrus şi dezmembrat. Genghis Han rămăsese singurul stăpân al Samarkandului, Drumului Mătăsii şi a celei mai mari părţi din continentul asiatic.

Comentariu

Să nu te bazezi niciodată pe presupunerea că persoana cu care ai de-a face este mai slabă sau mai puţin importantă decât tine. Există unii oameni care nu se ofensează cu una cu două, fapt care ar putea să te predispună la o evaluare greşită a grosimii obrazului lor şi a gravităţii insultelor pe care li le adresezi. Totuşi, dacă le lezezi onoarea sau mândria, vor manifesta o violenţă ce îţi va părea uluitoare şi exagerată, având în vedere încetineala cu care au reacţionat până atunci. Când vrei să-i refuzi, arată-le oamenilor măcar politeţe şi respect, chiar dacă cererea lor reprezintă o insolenţă sau e de-a dreptul ridicolă. Să nu

insulţi şi să nu respingi cu brutalitate pe nimeni, mai ales pe un necunoscut – de unde ştii că nu ai în faţă vreun Genghis Han?

RĂZBUNAREA LUI LOPE DE AGUIRRE Lope de Aguirre este un personaj foarte cunoscut datorită unei întâmplări relatate în cronica lui Garcilaso de la Vega; acesta povesteşte că în 1548, Aguirre făcea parte dintr-un mic grup de soldaţi care îi păzeau pe sclavii indieni din minele de la Potosí [Bolivia], pe drumul către locul unde se adunau bogăţiile destinate tezaurului regal. Indienii erau încărcaţi în mod ilegal cu mari cantităţi de argint, iar un reprezentant al autorităţilor locale l-a arestat pe Aguirre şi l-a

condamnat să primească două sute de lovituri de bici, ca alternativă la plata unei amenzi, pentru maltratarea sclavilor. „Soldatul Aguirre, primind notificarea sentinţei, l-a rugat insistent pe alcalde ca, în loc de a fi biciuit, să fie executat, căci era nobil din naştere. [...] Rugăminţile lui nu i-au schimbat alcaldelui hotărârea şi acesta a poruncit călăului să aducă o vită şi să execute sentinţa. Călăul a venit la închisoare şi l-a aşezat pe Aguirre pe vită. [...] Au mânat vita, iar el a primit loviturile de bici."[...]

După ce a fost eliberat, Aguirre a anunţat că intenţiona să-l ucidă pe cel care îl condamnase, alcaldele Esquivel. Esquivel şi-a terminat

mandatul şi a plecat la Lima, la trei sute douăzeci de leghe depărtare, însă înainte de a trece cincisprezece zile, Aguirre îi şi luase urma. înspăimântat, judecătorul a plecat la Quito, o călătorie de patru sute de leghe, dar în douăzeci de zile, a sosit şi Aguirre după el.

„Când Esquivel a auzit că era acolo", povesteşte Garcilaso de la Vega, „a pornit din nou la un drum de cinci sute de leghe, către Cuzco, dar în câteva zile, a venit şi Aguirre, care călătorise pe jos şi desculţ, zicând că un om biciuit nu are ce căuta călare şi nu se cuvine să se ducă unde ar putea fi văzut de alţii în acest fel. Aguirre l-a urmărit pe judecător vreme de trei ani şi patru

luni." Istovit de această urmărire, Esquivel a rămas la Cuzco, un oraş guvernat cu o atât de mare stricteţe încât acolo se simţea la adăpost de urmăritorul său. Şi-a luat o casă lângă catedrală şi nu s-a mai aventurat să iasă pe poartă fără sabie şi pumnal. „Cu toate acestea, într-o oarecare zi de luni, pe la amiază, Aguirre a intrat în casă şi, străbătând-o în lung şi în lat, trecând printr-un coridor, un salon, o cameră de culcare şi o altă încăpere unde judecătorul îşi ţinea cărţile, în cele din urmă l-a găsit adormit cu capul pe una dintre ele şi l-a înjunghiat. Ucigaşul a plecat, însă când a ajuns la uşa dinspre stradă, a băgat de seamă că îşi

uitase pălăria şi a avut curajul de a se întoarce să şi-o ia înapoi, după care a ieşit în stradă şi s-a tot dus.”

Visul de aur: căutătorii El Dorado-ului, de Walker Chapman, 1967

Varianta a Il-a

După 1916, la Denver, în statul Colorado, se adunaseră cei mai pricepuţi escroci din toată America. Alcătuiseră acolo o adevărată reţea. Iarna se îndreptau către statele din sud, unde îşi vedeau de ale lor. În 1920, Joe Furey, şeful reţelei, călătorea prin Texas şi aduna sute de mii de dolari din învârteli „clasice”. La Fort Worth, a dat peste un fraier pe nume J. Frank Norfleet, proprietarul unei mari ferme de

vite. Fraierul a căzut în capcană. Convins că avea să devină şi mai bogat, şi-a golit contul din bancă şi i-a dat lui Furey şi complicilor acestuia cei patruzeci şi cinci de mii de dolari ai săi. După câteva zile, i-au înmânat „milioanele” promise: câteva bancnote autentice, iar între ele, un teanc de hârtie de ziar.

Furey şi oamenii săi mai „lucraseră” asemenea fraieri de o sută de ori până atunci, iar victimele erau, de obicei, atât de ruşinate de propria lor credulitate încât înghiţeau lecţia şi îşi acceptau pierderea fără o vorbă. Numai că Norfleet nu era un fraier ca toţi ceilalţi: s-a dus direct la poliţie, unde a aflat că nu mai exista mare lucru de făcut. „Atunci o să-i caut

singur”, le-a declarat el poliţiştilor. „O să-i prind chiar dacă ar fi să umblu după ei o viaţă întreagă”. Ferma a lăsat-o în grija nevestei, iar el a pornit în căutarea altor victime fraierite în acelaşi fel. Una dintre acestea a venit la Norfleet şi cei doi au identificat un escroc de-al lui Furey tocmai la San Francisco şi i-au obţinut arestarea. Escrocul a preferat să se sinucidă decât să tragă ani grei de puşcărie.

Norfleet nu s-a mulţumit cu atât. Pe un altul l-a găsit în statul Montana. L-a legat ca pe un viţel şi l-a târât prin noroiul străzilor oraşului, până la închisoarea locală. Fermierul a străbătut nu doar Statele Unite – urmărirea lui Furey şi a mâinii drepte a acestuia, W. B.

Spencer, l-a dus şi în Anglia, Canada şi Mexic. Peste Spencer a dat la Montreal, undeva hăituit prin tot oraşul. Escrocul a izbutit să scape, însă urmăritorul său nu l-a slăbit deloc şi a pus mâna pe el în Salt Lake City. Temându-se mai tare de mânia lui Norfleet decât de braţul de fier al legii, fugarul s-a predat autorităţilor.

CIOARA ŞI OAIA

O cioară obraznică s-a aşezat pe spinarea unei oi. Neavând ce face, oaia a cărat-o încolo şi încoace o bună bucată de vreme, dar, în cele din
urmă i-a zis:

„Dacă te-ai fi purtat cu un câine aşa cum te porţi cu mine, colţii lui ascuţiţi ţi-arfi dat demult

ceea ce meriţi pentru obrăznicia ta." La aceasta, cioara a răspuns: „Nu am decât dispreţ pentru cei slabi, dar în faţa celor puternici, mă dau bătută. Ştiu eu prea bine la cine trebuie să mă stropşesc şi pe cine să măgulesc. în felul acesta sper să ajung liniştită, la adânci bătrâneţe."
Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

Pe Furey l-a descoperit la Jacksonville, în Florida, şi l-a adus el însuşi în faţa justiţiei din Texas. Fermierul nostru nu s-a oprit totuşi din drum. A luat-o către Denver, hotărât să distrugă reţeaua aciuată acolo. A cheltuit nu numai sume mari de bani, ci şi încă un an din viaţă, dar, în cele din urmă, a trimis după gratii pe toţi capii bandei, iar cei câţiva escroci care au avut

norocul să fugă, căpătaseră aşa o frică de el, încât s-au dat prinşi singuri.

După o „vânătoare” de cinci ani şi fără să primească niciun ajutor de la nimeni, Norfleet a anihilat cea mai cuprinzătoare şi mai redutabilă organizaţie de potlogari din ţară. E adevărat că toată această strădanie l-a adus în pragul ruinei financiare şi i-a distrus căsnicia, dar măcar a murit împăcat.

Comentariu

Majoritatea semenilor noştri îşi acceptă umilinţa de a fi fost fraieriţi cu un fel de resemnare fatalistă. Trag concluziile ce se impun şi învaţă că în viaţă nu primeşti nimic

gratis. În plus, ajung să-şi dea seama că cea care i-a nenorocit a fost propria lor lăcomie de câştiguri uşoare. Există totuşi şi unii mai puţin dispuşi să înghită această pastilă amară. În loc să reflecteze la credulitatea şi la dorinţa de îmbogăţire rapidă care i-au băgat în bucluc, preferă să se considere nişte victime complet nevinovate.

Asemenea oameni pot părea aureolaţi de gloria de cruciaţi ai dreptăţii şi cinstei, însă, de fapt, sunt fiinţe profund nesigure de sine. Văzându-se înşelaţi, fraieriţi, adică prostiţi, se simt cuprinşi de îndoieli în legătură cu ei înşişi. Devin, prin urmare, de neoprit, pentru că le este imperios necesar să-şi refacă propria imagine, reparând daunele

interioare suferite. În cazul lui Norfleet, să fi meritat oare ruşinea de a fi căzut pradă unui pungaş să fie „acoperită” prin ipotecarea fermei, distrugerea căsniciei, traiul de ani întregi pe bani împrumutaţi şi nenumăratele nopţi petrecute în hoteluri ieftine? Dar în ochii celor asemenea lui, niciun preţ nu este prea mare pentru spălarea unei batjocuri.

Fiecare om îşi are propria sa nesiguranţă şi, adesea, calea cea mai bună de a fraieri pe cineva este să-i exploatezi tocmai această slăbiciune. Dar pe tărâmul puterii, totul este o chestiune de dozaj: persoana mai nesigură de sine decât media semenilor riscă să reprezinte un pericol. Consideră-te deja

avertizat: dacă pui la cale indiferent ce gen de înşelătorie, studiază-ţi victima cu mare atenţie. Nesiguranţa şi susceptibilitatea unora îi împiedică să suporte chiar şi cea mai neînsemnată ofensă. Sondează terenul din timp: de pildă, fă o glumă blândă pe seama persoanei vizate. Dacă e sigură de sine, va râde; dacă nu e, va reacţiona de parcă ar fi suferit o jignire gravă. În acest din urmă caz, renunţă – alege-ţi pe altul drept fraier.

Varianta a III-a

În secolul al V-lea î. Hr., prinţul Ch'ung-erh al regatului Ch'în fusese silit să plece în exil. Trăia modest, uneori chiar în sărăcie, aşteptând să

se reîntoarcă la vechea sa existenţă princiară. Odată, a trecut prin Cheng, unde seniorul local, nerecunoscându-l, l-a tratat cu bruscheţe. Sfetnicul acestuia, Shu Chan, era de faţă şi a spus: „Acest om este un prinţ de seamă. Ar fi bine ca înălţimea-ta să-i arate o curtenie deosebită şi, astfel, să-l îndatoreze!” Stăpânul său, însă, nu vedea decât starea sărăcăcioasă a lui Ch'ung-erh şi a continuat să-l jignească. Shu Chan l-a avertizat iarăşi: „Dacă înălţimea-ta nu se poartă mai curtenitor cu prinţul ar trebui să pună atunci să fie omorât, ca să evităm o nenorocire viitoare.” Degeaba, singurul răspuns a fost un râs dispreţuitor.

După mulţi ani, Ch'ung-erh a izbutit să revină în palatul său şi viaţa i s-a schimbat. Nu uitase nimic şi pe nimeni, nici pe cei care se purtaseră bine cu el în vremurile bejeniei celei grele, nici pe cei care fuseseră insolenţi, cu atât mai puţin pe seniorul din Cheag. Cu primul prilej, a adunat o armată şi a invadat provincia, cucerind opt oraşe şi făcând totul una cu pământul. Pe nechibzuitul care îl ofensase l-a trimis în exil.

Comentariu

Niciodată nu poţi să fii sigur că ştii cu cine ai de-a face. Persoana neînsemnată de astăzi poate deveni mâine un om puternic. În general,

uităm multe lucruri – rareori, însă, insultele primite. De unde să bănuiască guvernatorul din Cheng că prinţul era un reprezentant al tipului ambiţios, calculat şi viclean al şarpelui care nu uită şi nu iartă? Nu avea cum, dar tocmai pentru asta ar fi trebuit să nu rişte. Nu ai absolut nimic de câştigat ofensând fără rost oamenii. Stăpâneşte-ţi dorinţa de a profera insulte, chiar dacă (sau mai ales dacă) cel din faţa ta este slab. Satisfacţia de a te fi răcorit este cu mult mai puţin semnificativă decât pericolul la care te expui în cazul când victima ta de azi ajunge în situaţia de a-ţi plăti mâine cu exact aceeaşi monedă.

Varianta a IV-a

Pentru comerţul american cu opere de artă, anul 1920 nu s-a numărat printre cei mai buni. Clienţii de marcă – aşa-numiţii „robber-barons”, îmbogăţiţi din minerit şi din afaceri nu tocmai licite, în secolul trecut, aparţinând generaţiei aflate în plină senectute, se stingeau din viaţă unii după alţii, iar în locul lor apăruseră noii milionari. Lucrurile mergeau atât de prost, încât cei mai importanţi negustori s-au hotărât să se asocieze, fapt nemaivăzut într-un domeniu în care individualismul şi concurenţa aprigă făceau ravagii, iar „confraţii” se aveau ca mâţa cu câinele.

Joseph Duveen, furnizorul celor mai bogaţi magnaţi, suferea mai

mult decât alţii şi s-a alăturat şi el cartelului nou constituit al celor (cu el) cinci mari dealeri de opere de artă. Aflat în căutarea unei noi clientele, cartelul a decis să-şi pună speranţele în atragerea lui Henry Ford, posesorul celei mai de seamă averi din ţară, omul care, aproape tot atât de mult la figurat cât şi la propriu, pusese America pe roţi, după cum singur îi plăcea să spună. În artă încă nu investise, dar reprezenta el însuşi o forţă financiară enormă, astfel încât era într-adevăr pe măsura unui cartel întreg.

Cei cinci au alcătuit o listă a „Celor mai valoroase o sută de tablouri din lume” care, bineînţeles, se găseau toate în stocul lor. Voiau

să le ofere (în bloc) spre vânzare magnatului, dându-i de înţeles că, achiziţionându-le, ar fi devenit cel mai mare colecţionar din lume. Au consacrat câteva săptămâni elaborării unui album în trei volume, cuprinzând reproducerile acestor lucrări, fiecare însoţită de câte o prezentare de înaltă ţinută ştiinţifică. Pasul următor a constat în obţinerea unei întrevederi. S-au dus acasă la Ford, în Dearborn, statul Michigan. Locuinţa i-a surprins prin simplitatea ei. Era limpede: domnul Ford nu ţinea deloc să pară o persoană sofisticată.

I-a primit în birou. A foiletat albumele fără să-şi ascundă uimirea şi satisfacţia, încântaţi, negustorii mai că nu îşi frecau mâinile la

gândul milioanelor de dolari pe care le şi vedeau intrând în conturile lor. Într-un târziu, gazda lor şi-a ridicat privirea de pe reproduceri şi a spus: „Ei bine, domnilor, cred că asemenea cărţi frumoase ca acestea, cu poze frumoase ca acestea, trebuie să coste, nu glumă!” „Dar bine, domnule Ford”, a exclamat Duveen, „noi nu vrem să le cumpăraţi. Le-am alcătuit special pentru dumneavoastră, ca să vă arătăm tablourile. Albumele, consideraţi-le, vă rugăm, un cadou din partea noastră.” Ford părea uimit: „Domnilor, este un gest extrem de frumos, dar nu văd cum aş putea accepta un asemenea cadou scump de la nişte persoane străine.” Duveen a intervenit din

nou, explicând încă o dată că reproducerile arătau tablouri pe care sperau că ar fi interesat să le cumpere. În sfârşit Ford a înţeles: „Dar bine, domnilor, adică de ce aş ţine să cumpăr lucrările originale – când cele de aici, din albume, sunt atât de frumoase?”

Comentariu

Joseph Duveen se mândrise întotdeauna cu faptul că îşi studia din vreme clienţii potenţiali, informându-se asupra slăbiciunilor şi ciudăţeniilor lor cu mult înainte de a-i întâlni personal. Din cauza situaţiei disperate de pe piaţa de artă, a renunţat la această tactică a sa doar o singură dată: atunci când

a încercat să-l abordeze pe Ford. I-au trebuit luni întregi ca să-şi revină – atât din punct de vedere psihic, cât şi strict pecuniar – de pe urma acestei erori de orientare. Magnatul automobilelor era un om foarte modest şi fără pretenţii – tocmai tipul de victimă cu care nu merită să-ţi pierzi timpul străduindu-te s-o duci de nas. De atunci încolo, Duveen şi-a rezervat energia pentru clienţii ca Mellon şi Morgan, destui de altfel, doritori să-şi facă o reputaţie de colecţionari şi suficient de abili ca să se lase atraşi în plasa abilităţii sale.

CHEILE PUTERII

Capacitatea de a „citi” oamenii, de a pricepe repede cine, ce şi cum este, constituie unul dintre elementele esenţiale în dobândirea şi păstrarea puterii. În absenţa ei, eşti orb – rişti nu numai să dai în cine nu trebuie, ci şi să îţi alegi greşit ţintele, ba poţi să ofensezi pe cine crezi că (sau vrei să) măguleşti. înainte de orice, analizează-ţi victima ori adversarul. Dacă nu procedezi aşa, îţi vei irosi timpul şi energia. Studiază slăbiciunile oamenilor, caută fisura din armura lor, investighează-le doza de orgoliu şi cea de nesiguranţă de sine. Află-le resorturile interioare şi mecanismele de reacţie şi abia după aceea poţi decide dacă te „ocupi” sau nu de ei.

Un dublu avertisment: în primul rând, că în evaluarea adversarului nu trebuie niciodată să mizezi pe ceea ce îţi „spune" instinctul. Dacă te laşi influenţat de un asemenea sfetnic nedemn de încredere, vei comite erorile cele mai grave. Nimic nu valorează cât o sumă de informaţii corecte. Observă-ţi şi urmăreşte-ţi duşmanul cât mai atent, indiferent cât de mult timp consumi făcând pe spionul – acest timp nu reprezintă o pierdere, ci o investiţie ale cărei rezultate fructuoase le vei culege mai târziu.

în al doilea rând: nu te lua niciodată după aparenţe. Oricine îşi poate ascunde răutatea sub masca abilităţii şi nu o dată, agresivitatea constituie ambalajul laşităţii. învaţă

să pătrunzi dincolo de faţadă şi să-i sesizezi contradicţiile. Să nu crezi ceea ce spun oamenii despre ei înşişi – în mod conştient sau inconştient, se (şi te) înşală.

Imagine: Vânătorul. Una e capcana pe care o pune pentru lupi şi cu alta prinde vulpile. Nu aşază o momeală la care să nu tragă niciun vânat. îşi cunoaşte bine prada, îi ştie obiceiurile şi vizuina. Tocmai de aceea reuşeşte s-o vâneze.

Ultimul cuvânt: Fii convins că nu există persoană într-atât de neînsemnată şi de nevrednică de consideraţie încât să nu poate ajunge odată să îţi fie de folos, ceea ce cu siguranţă nu va fi dispusă să facă dacă i-ai arătat cândva dispreţ. Nedreptăţile comise pot fi date

uitării, însă dispreţul niciodată. Mândria noastră are o memorie veşnică. (Lordul Chesterfield, 1694-1773)

CONTRAARGUMENT

Ce folos ai putea avea din necunoaşterea oamenilor? Niciunul. învaţă să deosebeşti leii de oi sau pregăteşte-te să plăteşti preţul ignoranţei. Supune-te legii acesteia fără nicio rezervă. Ea nu admite niciun „contraargument”, aşa că nu îţi bate capul căutând vreunul.

LEGEA 20 NU TE ANGAJA FAŢĂ DE NIMENI

ARGUMENT

Numai proştii se reped să-şi precizeze poziţia. Nu te angaja faţă de nimeni şi faţa de nicio cauză. Cauza ta eşti tu însuţi. Păstrându-ţi independenţa, devii stăpânul tuturor – dezbină-i ca să poţi domni asupra lor.

PARTEA I

NU TE ANGAJA FAŢĂ DE NIMENI, LASĂ-TE CURTAT DE TOTI

Dacă le permiţi oamenilor să creadă că dispun de tine în oricât de mică măsură, îţi pierzi puterea asupra lor. Neangajându-te afectiv, îi obligi efectiv să îşi dea şi mai multă osteneală să te cucerească. Păstrează distanţa – puterea ta va izvorî din atenţia şi din dorinţa lor frustrată. Joacă rolul reginei-fecioare: dă-le mereu speranţă, satisfacţie niciodată.

RESPECTAREA LEGII

Când, în 1558, regina Elisabeta I a ajuns pe tronul Angliei, a trebuit abordată problema găsirii unui soţ potrivit pentru tânăra suverană. Chestiunea a intrat în dezbaterea parlamentului şi se afla pe buzele tuturor englezilor, indiferent de clasa socială căreia îi aparţineau. În privinţa pretendenţilor posibili, părerile erau împărţite, dar toată lumea era de acord, cu necesitatea presantă a unei căsătorii, întrucât regina trebuia să aibă alături un rege şi nu se putea face abstracţie de problema asigurării succesiunii. Subiectul acesta a continuat să agite spiritele vreme de mulţi ani. Între timp cavalerii cei mai chipeşi, mai nobili şi mai bogaţi ai regatului – Sir

Robert Dudley, conte de Leicester, Sir Robert Devereux, conte de Essex, Sir Walter Raleigh – se aflau în competiţie pentru mâna Elisabetei. Ea nu l-a respins şi nu l-a descurajat pe niciunul. Părea să nu se grăbească deloc, iar vagile semne de preferinţă acordate unuia sau altuia erau contradictorii. În 1566, parlamentul a trimis o delegaţie care să o îndemne să se mărite înainte de a fi prea târziu ca să mai aducă pe lume un moştenitor al tronului. Nu i-a respins şi nu i-a descurajat nici pe delegaţi, dar... a rămas în istorie cu supranumele de „regina fecioară".

Jocul subtil practicat faţă de pretendenţi a contribuit la transformarea ei în subiectul a

numeroase vise şi fantezii erotice şi a unei admiraţii aproape idolatrice. Medicul curţii, Simon Forman îşi consemna în jurnalul intim reveriile despre dezvirginarea suveranei. Pictorii o reprezentau în chip de Diană sau de altă întruchipare zeiască. Poetul Edmund Spenser şi alţii asemenea lui îi scriau poeme dedicate reginei fecioare. Era numită „împărăteasa lumii” şi „virgina virtuoasă” care domneşte asupra universului şi pune în mişcare aştrii. În conversaţiile purtate cu ea pretendenţii îşi îngăduiau aluzii şi insinuări destul de îndrăzneţe, iar ea nu le descuraja nici pe acestea. De fapt făcea tot posibilul să le stimuleze interesul şi,

în exact aceeaşi măsură, să-i ţină la distanţă, dar mereu sub controlul ei.

Toţi regii şi prinţii din Europa ştiau că o căsătorie cu Elisabeta însemna pecetluirea unei alianţe solide între Anglia şi ţara lor. O curtau regele Spaniei, principele moştenitor al Suediei şi arhiducele Austriei. I-a refuzat, pe toţi, cu politeţe.

Poate că cea mai gravă „criză” europeană din epoca reginei a constituit-o revoluţia Ţărilor-de-Jos împotriva ocupantului spaniol. Era, oare, preferabil ca englezii să rupă alianţa şi aşa destul de a dificilă cu Spania, pentru a încheia o alta cu Franţa, ca să susţină astfel cauza independenţei flamanzilor? Prin 1570, se părea că opţiunea cea mai

judicioasă o reprezenta apropierea de Franţa. Aici existau şi doi pretendenţi nu lipsiţi de unele şanse – ducii Henri d'Anjou şi Francois d'Alengon, fraţii regelui Carol al IX-lea. Avea Elisabeta să-l aleagă pe vreunul dintre ei? Amândoi ofereau destule avantaje, drept care, ea le-a întreţinut speranţele. Chestiunea a rămas în suspensie ani întregi. Ducele d'Anjou a făcut mai multe călătorii în Anglia, a sărutat-o pe regină în public şi nu a ascuns faptul că îi dădea nume drăgăstoase de alint, iar ea părea să răspundă afecţiunii lui. A continuat să flirteze cu ambii fraţi până când s-a încheiat tratatul cu Franţa. În 1582, a pus capăt dublului ei flirt francez, în ceea ce îl privea pe Henri d'Anjou,

cu mare uşurare – nu îl suportase decât din motive diplomatice – altminteri socotindu-l cu totul respingător ca persoană. O dată ce negocierile fuseseră încununate de semnarea tratatului, s-a dispensat în mod pe cât de elegant, pe atât de ferm de onctuosul prinţ (devenit ulterior rege, întâi al Poloniei şi apoi al Franţei).

„Virtuoasa fecioară” deja depăşise însă binişor vârsta maternităţii, aşa încât nu mai era cazul să se discute despre aranjamente matrimoniale – regina îşi câştigase dreptul de a-şi trăi restul vieţii după voie, iar ea a vrut să rămână aceeaşi „virtuoasă fecioară”. Este adevărat că nu a lăsat moştenitori în linie directă la

tron, dar numele ei este şi astăzi legat de o epocă fără seamăn prin pacea netulburată, prosperitatea economică şi înflorirea culturală a ţării.

Comentariu

Elisabeta avea suficiente motive să evite măritişul – văzuse câte greşeli făcuse verişoara ei, Mary Stuart, regina Scoţiei[121]. Scoţienii nu s-au împăcat prea lesne cu ideea de a fi guvernaţi de o femeie şi se aşteptaseră ca ea să contracteze o căsătorie potrivită. Alegerea unui soţ străin era oarecum nepopulară, iar a-l prefera pe un şef de clan în defavoarea altuia echivala cu declanşarea unei

rivalităţi ce risca să arunce regatul în plin război civil. În cele din urmă, Mary s-a căsătorit cu lordul Damley, un nobil catolic, fapt care a stârnit ostilitatea protestanţilor, iar şirul tulburărilor părea să nu se mai termine.

Elisabeta ştia că pentru o femeie-conducător, căsătoria însemna o primejdie, dacă nu cumva un dezastru sigur. Apropiindu-se şi angajându-se faţă de o anumită tabără sau parte a poporului, o regină s-ar fi văzut amestecată în conflicte politice incontrolabile, a căror agravare nu era exclus să antreneze propria sa cădere sau izbucnirea unui război inutil. În plus, un soţ ar fi ridicat pretenţii la puterea efectivă, mergând,

eventual, până la a încerca să-şi înlăture soţia, aşa cum fusese pe cale să facă Damley. Regina fecioară îşi învăţase lecţia cât se poate de bine. Ca şef de stat, scopurile ei au fost două: să evite complicaţiile politice (şi personale) ale măritişului şi să menţină pacea regatului. A ştiut perfect să împletească aceste obiective, utilizând momeala căsătoriei în vederea promovării intereselor ţării. În momentul în care s-ar fi angajat deschis în favoarea oricăruia dintre pretendenţi, şi-ar fi pierdut puterea. Prin urmare, trebuia să cultive misterul şi să întreţină flacăra dorinţei, fără să descurajeze speranţele nimănui, dar şi fără să le împlinească vreodată.

Prin acest joc de du-te-ncolo, vino-ncoace prelungit o viaţă întreagă, regina şi-a asigurat un control permanent asupra statului, ca şi asupra tuturor adoratorilor ei. Fiind mereu în centrul atenţiei, stăpânea situaţia. Rămânând liberă şi deasupra oricărei facţiuni politice, îşi menţinea puterea neştirbită şi statutul de idol.

Aş prefera să fiu cerşetoare şi nemăritată decât regină şi măritată.
Regina Elisabeta 1,1533-1603

CHEILE PUTERII

întrucât puterea depinde mult de aparenţe, trebuie să înveţi cum să-ţi amplifici propria imagine. Una dintre metode este să refuzi să te

angajezi faţă de o persoană sau de un anumit grup. Atunci când te menţii la distanţă nu stârneşti furie, ci impui respect. Dintr-o dată pari puternic tocmai prin faptul că nu aparţii nimănui, spre deosebire de cei mai mulţi, care sunt „legaţi” (deci, dependenţi) de grupuri şi relaţii. Acest nimb de putere creşte cu timpul – pe măsură ce se consolidează reputaţia ta de independenţă, vor fi tot mai numeroşi cei care să vrea să te convingă să li te raliezi. Dorinţa seamănă cu un virus; dacă vezi că o persoană este „curtată”, simţi nevoia s-o curtezi şi tu.

în momentul în care te-ai angajat, magia s-a risipit. Ai devenit, brusc, ca toţi ceilalţi. Oamenii vor

recurge la tot felul de momeli ca să te atragă. îţi vor oferi daruri, te vor copleşi cu favoruri, numai pentru a te determina să li te simţi obligat. încurajează-le atenţia, stimulează-le interesul pe care ţi-l arată, dar refuză cu orice preţ să te angajezi. Acceptă darurile şi favorurile dacă ţii numaidecât, însă ai grijă să-ţi păstrezi statutul de independenţă. Nu îţi poţi permite să devii prizonierul obligaţiilor.

Trebuie totuşi să-ţi aminteşti că ţelul tău nu este acela de a-i respinge pe ceilalţi şi nu crea impresia că ai fi incapabil de implicare. Ia exemplul reginei Elisabeta I: stârneşte interesul, menţine-l treaz şi leagănă-ţi „pretendenţii” cu iluzia că te-ar

putea cuceri. Din când în când, va fi necesar să le acorzi şi tu oarecare mici semne de interes, dar nu merge niciodată prea departe.

Strategul şi omul de stat grec Alcibiade devenise un maestru în această artă-joc. El a fost acela care a inspirat şi apoi a condus campania masivei armate ateniene de cucerire a Siciliei în anul 414 î. Hr. Atunci când o serie de rivali invidioşi ramaşi acasă au încercat să-l distrugă lansând împotriva sa tot felul de acuzaţii nefondate, Alcibiade a preferat să-şi caute refugiu la duşmanul tradiţional, Sparta, iar după înfrângerea atenienilor în bătălia de la Syracuza, a părăsit peninsula plecând în Persia, deşi puterea spartanilor era

din ce în ce mai mare. În aceste condiţii, datorită influenţei de care ajunsese să se bucure printre perşi, îl „curtau” atât spartanii, cât şi atenienii, iar perşii, la rândul lor, îl copleşeau cu onoruri, mulţumită influenţei sale redobândite asupra atenienilor şi spartanilor. Alcibiade nu se zgârcise la promisiuni faţă de toate trei părţile, dar a refuzat să ia o poziţie clară şi să se angajeze în favoarea uneia, astfel încât avea în mână toate cărţile bune.

Dacă aspiri să devii un om puternic şi influent, aplică tactica lui Alcibiade: plasează-te în centrul concurenţei. Amăgeşte pe una dintre tabere cu vagi promisiuni de sprijin – cealaltă, ţinând neapărat să-şi învingă rivala, va căuta şi ea să

te atragă. Cum ambele vor încerca să îţi intre în voie, o dată ce te-ai transformat într-un obiect de dispută, vei părea imediat o persoană cu mare influenţă şi care merită câştigată. Vei dispune de mult mai multă putere decât dacă te-ai fi repezit să te implici şi să-ţi precizezi poziţia. Ca să aplici corect aceasta tactică, este necesar să nu te angajezi din punct de vedere emoţional – păstrează-ţi libertatea interioară şi consideră-i pe toţi, indiferent de orientarea lor, drept nişte simpli pioni pe tabla de şah a ascensiunii tale. Nu îţi poţi îngădui în orice caz să fii lacheul nici unei cauze.

În mijlocul campaniei prezidenţiale din 1968, Henry

Kissinger a dat un telefon la sediul republicanilor, unde se găsea „echipa” lui Richard Nixon. Kissinger fusese susţinătorul celuilalt republican, Nelson Rockefeller, care, însă, nu reuşise să obţină nominalizarea partidului, dar acum îi oferea sprijin candidatului desemnat de convenţia republicană: aportul său promitea să fie foarte valoros. Kissinger a spus că îi putea furniza lui Nixon informaţii secrete de maximă importanţă referitoare la negocierile de pace cu Vietnamul, care erau în curs de desfăşurare la Paris. Avea un om de-al său între diplomaţii americani şi era la curent cu cele mai noi evoluţii ale situaţiei. Echipa lui Nixon a acceptat cu bucurie oferta. În acelaşi timp,

Kissinger schiţase o manevră de apropiere şi faţă de candidatul nominalizat de partidul democrat, senatorul Hubert Humphrey, căruia îi promisese concursul său. Colaboratorii lui Humphrey i-au cerut informaţii despre Nixon, iar el li le-a dat – „Ce să vă spun”, a declarat Kissinger în faţa democraţilor, „sunt ani de zile de când nu pot să-l sufăr pe Nixon”. În realitate, nu nutrea nici simpatie, nici antipatie, pentru niciuna dintre tabere. Nu voia decât un singur lucru – un post de primă mărime în viitorul guvern, indiferent cine avea sa fie locatarul Casei Albe, Nixon sau Humphrey. Astfel, oricare dintre ei ar fi câştigat alegerile, cariera lui Kissinger era asigurată.

Aşa cum bine ştim, învingătorul a fost republicanul Nixon, iar Kissinger şi-a căpătat postul râvnit. Totuşi, chiar şi după alegeri, avea grijă să nu fie luat drept „omul lui Nixon”. Când, în 1972 acesta a fost reales, şi-au pierdut funcţiile persoane mult mai loiale decât Kissinger. El a rămas. De altfel, este singurul politician de rang înalt din administraţia Nixon care a ştiut să supravieţuiască faimosului scandal Watergate, ba a continuat să lucreze şi în timpul administraţiei Gerald Ford.

Măsurând şi păstrând bine distanţele, a evitat să-şi scufunde barca, deşi naviga în plină furtună. Cei care pun în practică această strategie constată adesea un

fenomen ciudat: oamenii dispuşi să sară imediat în ajutorul altora nu îşi atrag nici prea mare respect, nici recunoştinţă, pentru că, de fapt, colaborarea lor a fost prea uşor de obţinut. Cei care stau mai deoparte vor fi asediaţi de solicitanţi. Neangajarea dă impresia de putere şi lumea se va înghesui să le câştige sprijinul.

Când, după anii de sărăcie de la început, a devenit pictorul cel mai apreciat din lume, Picasso nu îşi vindea lucrările unui singur negustor de tablouri, deşi ajunsese să fie îmbiat cu oferte care de care mai atrăgătoare şi cu promisiuni pe măsură. Prefera să dea impresia că nu îl interesează serviciile lor. Această atitudine îi scotea din minţi

şi, rivalizând unul cu altul, ridicau preţurile. Ca secretar de stat, Henry Kissinger dorea să realizeze „destinderea” relaţiilor cu Uniunea Sovietică, însă nu s-a grăbit deloc cu gesturile conciliatoare şi nu a făcut nici măcar o concesie – a început să curteze China, ceea ce i-a înfuriat şi i-a speriat teribil pe ruşi, care, deja izolaţi sub aspect politic, se temeau de o izolare şi mai mare o dată ce Statele Unite şi China s-ar fi apropiat pe plan diplomatic. Manevra lui Kissinger i-a adus la masa negocierilor. Cam acelaşi lucru se întâmplă şi când este vorba despre seducţie. Stendhal spunea că dacă vrei să-i suceşti capul unei femei, este recomandabil să-i curtezi mai întâi sora.

Păstrează o oarecare distanţă şi oamenii vor veni ei la tine. A te cuceri va deveni o provocare irezistibilă. Atâta timp cât o imiţi pe înţeleapta regină fecioară şi le alimentezi speranţele, atenţia şi dorinţa tuturor vor fi concentrate asupra ta ca atrase de un magnet.

Imagine: Regina fecioară. Era centrul atenţiei, dorinţei şi adoraţiei. Nealegând pe niciunul dintre pretendenţi, regina îi ţinea pe toţi în jurul ei, ca pe nişte planete neînstare nici să-şi părăsească orbita, nici să se apropie de soare.

Ultimul cuvânt: Nu te da zălog către nimeni şi nimic, căci aceasta ar însemna să devii sclav, un sclav al oricui. [...] Mai presus de orice, rămâi liber de legăminte şi de

obligaţii – ele nu sunt decât mijloacele cu care un altul vrea să te aducă în puterea lui. [...] (Baltasar Grácián, 1601-1658)

PARTEA A II-A: NU TE ANGAJA FAŢĂ DE NIMENI – RĂMÂI DEASUPRA DISPUTELOR

Nu te lăsa atras în certurile şi luptele mărunte ale celor din jur. Arată-te plin de interes şi de compasiune, dar găseşte o modalitate de a-ţi păstra neutralitatea. Să se încaiere alţii: tu

trage-te un pas înapoi, priveşte şi aşteaptă. în momentul când taberele au obosit, devin o pradă uşoară. De fapt, deprinde-te să stârneşti chiar tu dispute între oameni, pentru ca apoi să îţi oferi bunele oficii de mediator, calitate în care vei fi şi mai puternic.

RESPECTAREA LEGII

Spre sfârşitul secolului al XV-lea, cele mai puternice oraşe-state italiene – Veneţia, Florenţa, Roma şi Milano – se aflau angajate într- un interminabil şir de dispute. Franţa şi Spania stăteau la pândă, gata să înhaţe o bucată cât mai mare din Italia slăbită de rivalităţi interne.

Prins în păienjenişul acestora, micul ducat lombard al Mantovei era guvernat de tânărul Gianfrancesco Gonzaga. Părea o simplă chestiune de timp ca acest stătuleţ din nord să cadă sub stăpânirea unuia dintre puternicii săi vecini şi să-şi piardă independenţa. Ducele era un comandant de oşti cutezător şi bine pregătit. Ca şi ceilalţi *condottieri,* îşi pusese sabia în slujba cui plătea mai bine. În 1490, a luat-o în căsătorie pe Isabella d'Este, fiica stăpânului unui alt ducat, Ferrara. Cum ajunsese să-şi petreacă cea mai mare parte a timpului departe de Mantova, lăsase frâiele guvernării în mâinile Isabellei.

Calităţile ei de conducător au fost puse la încercare pentru prima

oară în 1498, când regele Ludovic al XH-lea al Franţei plănuia să atace Milanul. Cu cinismul lor obişnuit, celelalte stătuleţe italiene erau gata să profite cât mai mult de pe urma dificultăţilor prin care treceau milanezii. Papa Alexandru al Vl-lea promisese să nu intervină, dându-le mână liberă francezilor. Veneţia anunţase că nu îi va sprijini nici ea pe cei atacaţi, sperând că în schimbul nonintervenţiei, Franţa avea să îi dea Mantova. În Milano domnea ducele Lodovico Sforza, care s-a văzut, brusc, abandonat de toţi. S-a întors către Isabella d'Este, cu care era bun prieten (se zvonea chiar că cei doi se iubeau) şi a implorat-o să-şi convingă soţul, pe ducele Gonzaga, să vină în ajutorul

Milanului. Isabella şi-a dat toată silinţa, dar cauza milanezilor părea pierdută şi Gonzaga a refuzat. Astfel, în 1499, Ludovic al XH-lea şi-a pus planul în aplicare şi a cucerit oraşul Milano, fără să întâmpine o rezistenţă prea mare.

Isabella se afla în faţa unei dileme: dacă rămânea fidelă prieteniei cu Lodovico Sforza, risca să-şi atragă duşmănia francezilor, iar dacă s-ar fi aliat cu aceştia, şi-ar fi ridicat împotrivă toate ducatele italiene, primejduind soarta propriei ei Mantove, o dată ce, în cele din urmă, Franţa îşi va fi retras trupele din peninsulă. Pe de altă parte, dacă ar fi cerut sprijinul Veneţiei sau Romei, ducatul ar fi fost ocupat de armata uneia sau celeilalte, trimisă,

chipurile, în ajutor. Trebuia, totuşi, să ia o hotărâre. Puternic şi ameninţător, regele Ludovic al XH-lea părea să se gândească serios la Mantova. A decis să-i câştige prietenia, aşa cum câştigase mai înainte şi prietenia lui Lodovico Sforza – cu daruri încântătoare, scrisori spirituale şi, mai ales, oferindu-i ocazia de a se apropia de ea, una dintre cele mai frumoase şi mai inteligente femei ale epocii sale.

În 1500, Ludovic al XH-lea a invitat-o la sărbătorirea grandioasă a victoriei asupra Milanului. Leonardo da Vinci proiectase şi construise o maşinărie enormă reprezentând un leu. Când leul îşi deschidea botul, izbucneau din el crini albi, simbolul regal al Franţei.

Pentru ceremonie, Isabella îmbrăcase una dintre celebrele ei toalete (avea cea mai bogată garderobă din Italia) şi, exact după cum se aşteptase, l-a vrăjit pe monarhul francez, care nu a mai avut ochi decât pentru ea, ignorând cu desăvârşire pe celelalte frumuseţi ce încercau din răsputeri să-i atragă atenţia. Curând, au devenit nedespărţiţi, iar în schimbul (sau de dragul) prieteniei, Isabella a obţinut pentru ducatul ei protecţia Franţei împotriva lăcomiei Veneţiei.

ULII, CIORILE ŞI VULPEA

Ulii şi ciorile au căzut la învoială să împartă pe din două tot ce găsesc prin pădure. într-o zi, au văzut o vulpe rănită de vânători, care zăcea neputincioasă sub un

copac şi s-au adunat roată în jurul ei. Ciorile au zis: „Noi o să luăm jumătatea din faţă". „Atunci, noi o să luăm jumătatea din spate", au spus ulii. Vulpea a început să râdă şi a grăit aşa: „întotdeauna am crezut că pe scara vieţuitoarelor ulii sunt mai sus decât ciorile. Prin urmare, ei ar trebui să se aleagă cu jumătatea din faţă a trupului meu, din care face parte capul, cu creierul şi celelalte lucruri delicate ascunse înăuntrul lui". „A, da, aici ai dreptate", au glăsuit ulii, „asta e bucata care ni se cuvine nouă". „Ba deloc", au sărit ciorile. „Bucata asta e a noastră, aşa cum ne-am înţeles de la început". între cele două tabere rivale a izbucnit mare luptă

şi au murit o mulţime de ulii şi ciori. Zburătoarele scăpate cu viaţă, puţine la număr, au luat-o care încotro, înspăimântate de măcel.

Vulpea a mai rămas să zacă vreo câteva zile, hrănindu-se pe săturate cu ulii şi ciorile ucise, apoi, înzdrăvenită, şi-a văzut de drum, cugetând în sinea ei: „Uite, aşa profită cei slabi de încăierările dintre cei puternici”.

Fabulă indiană

Cu toate acestea, dacă o primejdie fusese înlăturată, o alta, încă şi mai teribilă, se arăta la orizont, venind, de data aceasta, dinspre miazăzi – Cesare Borgia. Din anul 1500, Borgia pornise către nordul peninsulei, acaparând, unul după altul, micile stătuleţe din calea lui şi aducându-le sub stăpânirea

papei Alexandru, tatăl său. Isabella ghicise corect caracterul lui Cesare. Ştia că nu i se putea acorda încredere, dar nici nu avea cum risca să-l ofenseze. Trebuia să-l îmbuneze şi să-l ţină departe de Mantova. A început să-i trimită daruri – şoimi dresaţi să vâneze, câini din specii rare şi preţioase, parfumuri şi duzini întregi de măşti pe care să le poarte, după obicei, atunci când ieşea să se plimbe pe străzile Romei. Îi mai trimitea şi felurite mesaje amabile de salut (prin emisari puşi să tragă cu ochiul şi cu urechea la tot ceea ce se petrecea în preajma principelui). La un moment dat, Cesare i-a cerut permisiunea de a- şi lăsa o parte din trupe pe teritoriul Mantovei. Cu politeţe, Isabella a reuşit să-l convingă să-şi schimbe gândurile. Era limpede că, o dată ce soldaţii ar

fi fost încartiruiţi în oraş, cu greu ar mai fi putut fi făcuţi să-l părăsească.

În vreme ce se străduia să-l farmece pe Borgia, ducesa le-a impus tuturor curtenilor să nu spună nicio vorbă de ocară la adresa acestuia, pentru că, având spioni pretutindeni, ar fi folosit cel mai neînsemnat pretext ca să invadeze oraşul. După ce a născut un băiat, Isabella i-a oferit lui Cesare onoarea de a deveni naşul copilului şi nu a omis să arunce momeala unei eventuale căsătorii între cele două familii. într-un fel sau altul, toate aceste manevre au avut efectul scontat, întrucât, deşi a cucerit tot ce se putea cuceri în această campanie, Borgia a cruţat Mantova.

în 1503, papa Alexandru Borgia a murit şi, după câţiva ani, noul ocupant al tronului pontifical, Iuliu al II-lea, a pornit la război ca să alunge armata franceză din Italia.

Cum ducele Alfonso de Ferrara, fratele Isabellei, se dăduse de partea francezilor, papa a hotărât să-i atace ducatul şi să-l supună, încă o dată, Isabella se vedea prinsă la mijloc, între papă, pe de o parte şi, de partea cealaltă, Franţa şi propriul ei frate, ducele Ferrarei. Nu a îndrăznit să se alieze cu niciunul, fiindcă ar fi fost la fel de dezastruos dacă oricare dintre ei i-ar fi devenit duşman. Nu îi mai rămânea decât să încerce acelaşi subtil joc dublu la care ajunsese să se priceapă atât de bine. întâi, şi-a

convins soţul, pe ducele Gonzaga, să se alăture trupelor Vaticanului, ştiind că nu se va prea omorî cu firea pe câmpul de luptă. Apoi, le-a acordat liberă trecere francezilor, care au traversat Mantova pentru a veni în ajutorul Ferrarei. În public, ducesa deplângea faptul că oraşul ei fusese „invadat”, iar pe ascuns, le furniza „cotropitorilor” informaţii preţioase. Ca să-l convingă pe Iuliu al II-lea că ducatul ei se afla într-adevăr sub invazie, le-a cerut francezilor să lanseze ameninţarea că aveau să-l jefuiască. O dată mai mult, a obţinut ceea ce dorise: papa a lăsat în pace Mantova.

În 1513, după un asediu prelungit, armata pontificală a învins Ferrara, iar francezii s-au

retras. Epuizat şi suferind de pe urma rănilor, papa a murit câteva luni mai târziu. În scurt timp, ciclul de coşmar al disputelor şi rivalităţilor mărunte a reînceput.

Oamenii de o mare inteligenţă nu se grăbesc să acţioneze, pentru că este mai uşor să eviţi prilejurile de a te angaja decât să ieşi bine dintr-o asemenea implicare. Aceste prilejuri îţi pun la încercare judecata: este mai sănătos să le ocoleşti decât să obţii vreo victorie din ele. O obligaţie te duce la alta şi mai mare şi astfel ajungi pe marginea dezastrului.

Baltasar Graciân, 1601-1658

Italia a suferit schimbări mari în epoca domniei Isabellei – papii au venit şi s-au dus, Cesare Borgia a

urcat pe culmile gloriei şi apoi s-a prăbuşit, Veneţia şi-a pierdut imperiul, Milanul a căzut în mâinile francezilor, Florenţa a intrat în declin, iar Roma a cunoscut distrugerile şi jaful la care s-au dedat soldaţii împăratului Carol Quintul. Singură, neînsemnata Mantova nu numai că a supravieţuit, dar a şi prosperat, devenind ţinta invidiilor întregii peninsule. Bogăţia, strălucirea şi independenţa ducatului aveau să mai reziste încă un secol după moartea Isabellei, survenită în 1539.

Comentariu

Isabella d'Este a înţeles situaţia politică a Italiei cu o

surprinzătoare claritate: o dată ce luai partea oricăreia dintre forţele aflate în conflict, erai pierdut. Un aliat mai puternic te înghiţea, unul mai slab te măcina până la istovire. Orice nouă alianţă însemna o nouă regrupare a duşmanilor, iar acest mecanism, o dată pus în mişcare, amplifica toate conflictele, atrăgând în joc altă serie de ostilităţi într-un păienjeniş din care nu se mai putea ieşi.

Prăbuşirea era inevitabilă. Isabella şi-a condus ducatul pe unicul drum care îi garanta integritatea. Nu şi-a îngăduit să rişte nimic din loialitate faţă de vreun aliat – rege, duce prieten sau rival. Nici nu a încercat să pună capăt conflictului ce făcea ravagii în

jur – ar fi însemnat să se lase înghiţită de vârtejul lui şi, oricum, conflictul prezenta destule avantaje. Dacă părţile implicate se luptau pe viaţă şi pe moarte, epuizându-şi una forţele celeilalte, însemna că nu le mai rămânea timp să se gândească la Mantova. Puterea Isabellei provenea din inteligenţa sa de politiciană abilă, care ştia să pară interesată de necazurile şi problemele fiecărei tabere, fără să se angajeze direct faţă de niciuna şi să nu urmărească decât interesul micului ei stat.

În momentul în care te amesteci într-o luptă ce nu îţi aparţine, îţi pierzi orice libertate de iniţiativă. Interesele combatanţilor devin propriile tale interese, iar tu

devii unealta lor. învaţă să te controlezi şi să-ţi cenzurezi impulsul de a lua partea unei tabere sau de a te arunca în conflict. Fii prietenos şi fermecător cu toţi combatanţii, dar fă un pas înapoi când se încaieră. Cu fiecare încleştare, puterea lor slăbeşte, în timp ce tu eşti mai puternic cu fiecare bătălie pe care reuşeşti s-o eviţi.

Atunci când becaţa se luptă cu midia, profită pescarul.
Vechi proverb chinez

CHEILE PUTERII

Ca să-ţi asiguri succesul în jocul puterii, trebuie să-ţi controlezi emoţiile. Totuşi, chiar dacă izbuteşti să o faci, tot nu poţi controla

manifestările de acest gen ale oamenilor din jur. Aici se ascunde o mare primejdie. Majoritatea lor acţionează în virtutea acestor impulsuri, lăsându-se angrenaţi sau declanşând mereu dispute şi conflicte. Autocontrolul şi autonomia de care dai dovadă tu îi înfurie şi îi deranjează. Vor încerca să te atragă în vârtej, să te roage să le iei partea şi să te implice în luptele lor fie ca aliat, fie ca negociator care să-i reprezinte. Dacă cedezi la aceste rugăminţi, încetul cu încetul, mintea ta nu se va mai concentra decât asupra problemelor lor. Nu cădea victimă propriei tale compasiuni, pentru că ea riscă să te distrugă. Nu ai cum să câştigi: conflictele nu se vor

atenua, ci se vor agrava şi înmulţi.

VULTURIŢA ŞI SCROAFA

O vulturiţâ şi-a făcut cuib într-un copac şi a scos câţiva puişori. Sub copac, s-a aciuat şi o scroafă sălbatică împreună cu purceii ei. Pasărea zbura în căutarea prăzii, pe care o aducea apoi la cuib ca să-şi hrănească vulturaşii. Scroafa râma prin jurul copacului şi vâna prin pădure, iar la căderea serii, se întorcea şi ea cu câte ceva de mâncare pentru purceluşi. Altminteri zburătoarea şi patrupedul trăiau în bună vecinătate.

Mai era însă şi o mâţă bătrână care îşi făcuse planul să mănânce şi puii de vultur şi godacii. S-a dus la vulturiţă şi i-a spus: „Vulturiţo, ai

face bine să nu zbori prea departe, ia seama la scroafă, că pune ceva la cale. O să sape în jurul copacului şi o să-l răstoarne. N-o vezi cum râmă tot timpul în jurul lui?" Apoi caţa cea parşivă s-a dus la scroafă şi i-a zis: „Scroafo, să ştii că nu ai o vecină prea bună. Mai aseară am auzit-o vorbind cu puii, şi ce crezi că le spunea? «Dragii mamei vulturaşi, o să vă aducă mama de mâncare un godăcel frumuşel. Numai să plece scroafa şi vă şi aduc un purceluş de lapte.»„

Şi aşa, din clipa aceea, vulturiţâ nu a mai zburat din cuib ca să vâneze, iar scroafa nu s-a mai dus nici ea să caute mâncare prin pădure. Vulturaşii şi purceii au

murit de foame, iar mâţa cea bătrână s-a ospătat din ei.
Fabule, Lev Tolstoi, 1828-1910

Pe de altă parte, este imposibil să rămâi cu totul pe dinafară – i- ai supăra pe toţi, în mod inutil. Ca jocul să dea rezultat, este necesar să pari interesat de necazurile celorlalţi, ba uneori, să dai impresia că ai fi de partea lor, însă în timp ce faci unele gesturi exterioare de simpatie, trebuie să-ţi păstrezi intacte echilibrul şi luciditatea, neangajându-te emoţional. Indiferent câtă osteneală îşi dau ca să te atragă, nu lăsa niciodată interesul pentru disputele şi neînţelegerile lor să pătrundă dincolo de suprafaţa acelor gesturi (exterioare) de simpatie. Oferă-le

daruri, ascultă-i lamentându-se sau înfuriindu-se, arborează masca înţelegerii şi compasiunii, ba poţi să faci şi pe seducătorul din când în când – dar, în sinea ta, ţine-i şi pe regii prietenoşi şi pe de-alde perfizii de Borgia la distanţa de la care să nu îţi poată leza interesele. Refuzând orice angajare şi, astfel, afirmându-ţi autonomia, îţi păstrezi totodată şi iniţiativa: îţi hotărăşti singur acţiunile şi ele nu vor mai fi simple reacţii defensive determinate de presiunile sau atacurile celor din jur.

încetineala cu care îţi iei armele constituie şi ea o armă, cu atât mai mult cu cât îţi permite să laşi combatanţii să-şi cheltuiască forţele luptând, pentru ca apoi să

profiţi de epuizarea lor. în antichitate, regatul Hsing a fost invadat de oştenii din regatul Chin. Huan, conducătorul uneia dintre provinciile învecinate, s-a gândit să sară numaidecât în apărarea regatului Hsing, dar sfetnicul său l-a îndemnat să mai aştepte: „Hsingul mai are până să fie distrus, iar Chinul încă nu este destul de obosit. Dacă [regatul] Chin nu şi-a istovit forţele, [noi] nu putem deveni foarte influenţi. în afară de asta, meritul de a sprijini un stat aflat în primejdie nu se compară cu virtutea de a-i reda viaţa unuia căzut în ruină." Argumentele sfetnicului erau irefutabile şi, exact după cum prevăzuse el, Huan a beneficiat de gloria dublă de a fi salvat Hsingul de

la distrugerea în pragul căreia se afla şi de a fi cucerit apoi Chinul slăbit de efortul războiului. S-a abţinut să intervină în conflict până când beligeranţii au ajuns să se istovească reciproc şi intervenţia nu mai prezenta niciun pericol.

Iată ce foloase îţi aduce neimplicarea în disputele din jurul tău: câştigi timp ca să te plasezi pe o poziţie avantajoasă, care să-ţi permită să profiţi de momentul când ambelor părţi începe să le scape din mâini nu numai victoria, ci şi controlul situaţiei. Ai putea chiar să împingi lucrurile cu un pas mai departe, promiţând fiecărui combatant că îl vei sprijini şi manevrând ca, în cele din urmă, singurul învingător să fii tu. Este

exact ceea ce a făcut în secolul al XlV-lea Castruccio Castracani, conducătorul oraşului-stat Lucca, atunci când îşi pusese în gând să îşi întindă stăpânirea şi asupra oraşului Pistoia. Un asediu ar fi costat prea multe vieţi şi prea mulţi bani, însă Castracani ştia că în Pistoia se înfruntau două facţiuni rivale, Albii şi Negrii, care se urau de moarte. A negociat cu Negrii, promiţându-le sprijin împotriva Albilor, apoi, fără ştirea Negrilor, le-a promis Albilor că îi va ajuta să-i învingă pe Negri. Şi s-a ţinut de cuvânt: a trimis un corp de armată la acea poartă a oraşului care se afla sub controlul Negrilor, spre marea bucurie a santinelelor acestora, şi un alt corp de armată, la poarta păzită de Albi.

Cele două coloane au făcut joncţiunea în mijlocul oraşului, l-au ocupat, au omorât şi pe capii Albilor şi pe cei ai Negrilor, au pus capăt războiului civil şi au adus Pistoia sub controlul lui Castracani.

Autonomia îţi permite să alegi, mai cu seamă atunci când oamenii ajung la confruntări directe: poţi juca rolul mediatorului, al făcătorului de pace, veghind, în fond, la atingerea propriilor tale scopuri; poţi să-i acorzi sprijin uneia dintre părţi, astfel încât cealaltă să te curteze şi să-ţi ofere avantaje şi mai mari; în fine, asemenea lui Castruccio Castracani, poţi crea impresia că susţii ambele tabere, pentru ca apoi să o manevrezi pe una împotriva celeilalte.

Foarte adesea, la izbucnirea unui conflict, te simţi tentat să iei partea celui mai puternic sau a celui din sprijinirea căruia ai avea mai mult de profitat. Este o opţiune riscantă. Mai întâi, pentru că, pe termen lung nu ai cum să prevezi cine va câştiga şi apoi, chiar dacă ai calculat bine şi te-ai aliat cu tabăra „favorită”, cine îţi garantează că, după victorie, învingătorul nu te va înghiţi şi pe tine sau că nu va prefera, în mod convenabil să „uite” că l-ai ajutat? Pe de altă parte, dacă te raliezi celui mai slab eşti cu totul pierdut.

Când, în Franţa anului 1830, a avut loc aşa numita „revoluţia din iulie”, după trei zile de tulburări şi ciocniri de stradă, Talleyrand, acum

în vârstă, stătea la fereastra palatului său din Paris ascultând dangătul clopotelor care vesteau extinderea mişcării răsculaţilor. Intorcându-se către unul din secretarii săi, a spus: „Ah, clopotele! Câştigă ai noştri”. „Dar care sunt «ai noştri», mon prince?”, a întrebat secretarul. Făcându-i semn să tacă, Talleyrand a replicat: „Niciun cuvânt. Îţi spun mâine”.

Se ştie că numai proştii se reped orbeşte, cu capul înainte. Dacă te angajezi prea devreme, îţi pierzi libertatea de acţiune. În plus, oamenii te respectă mai puţin, gândindu-se că, poate mâine, te vei angaja de partea altora, la fel de iute pe cât te-ai declarat de partea lor. Norocul este o zeitate

capricioasă şi trece adeseori dintr-o tabără într-alta. Precizându-ţi atitudinea, te privezi de avantajele şi de superioritatea pe care ţi le conferă aşteptarea. Lasă-i pe alţii să facă „pasiuni” pentru un lider sau o grupare politică oarecare – tu nu te grăbi şi, mai ales, nu-ţi pierde luciditatea.

PREŢUL INVIDIEI

O femeie stătea la taraba ei din piaţă şi vindea brânză. Tiptil, o pisică i-a furat furat o bucată. Câinele a văzut-o pe hoaţă şi a încercat să-i ia brânza. Pisica nu s-a lăsat, aşa că încăierarea a fost gata. Câinele lătra şi dădea să muşte; pisica scuipa şi zgâria, dar era greu de spus care avea să câştige.

„Hai să mergem la vulpoi. Să hotărască el asupra situaţiei”, a propus în cele din urmă pisica.

„De acord”, a încuviinţat câinele.

S-au dus, aşadar, la vulpoi. Acesta i-a ascultat cu luare aminte, ca un judecător.

„Dobitoace proaste ce sunteţi”, i-a ocărât el. „De ce oare vă purtaţi atât de urât? Uite, dacă sunteţi amândoi de acord, eu o să împart bucata de brânză în două şi aşa o să fiţi mulţumiţi.”

„De acord”, au răspuns pisica şi câinele.

Astfel, vulpoiul a scos cuţitul şi a tăiat bucata de brânză, dar în loc

s-o înjumătăţească pe lung, a retezat-o de-a curmezişul.

„Jumătatea mea e mai mică”, a protestat câinele.

Vulpoiul s-a uitat cu atenţie prin lentilele ochelarilor la porţia câinelui.

„Da, ai dreptate”, a recunoscut el şi a muşcat un colţ din bucata pisicii. „Acum părţile sunt egale.”

Când a văzut ce făcuse vulpoiul, pisica a început să urle:

„Ia uită-te mai bine, acum bucata mea de brânză e mai mică.”

Vulpoiul şi-a pus din nou ochelarii şi a cercetat cu seriozitate porţia pisicii.

„Ai dreptate”, a zis el. „Stai o clipă, că le fac eu îndată să fie

egale." Şi a muşcat un colţ din porţia câinelui.

Au ţinut-o tot aşa o bună bucată de vreme, iar vulpoiul a continuat să muşte când din brânza câinelui, când din brânza pisicii, până când a mâncat-o pe toată sub nasul împricinaţilor.

Un tezaur al folclorului evreiesc, Nathan Ausubel, e<±, 1948

În sfârşit, există situaţii când cel mai înţelept este să renunţi la orice joc subtil de implicare aparentă şi să-ţi proclami sus şi tare independenţa şi dreptul de a lua propriile tale hotărâri. Aristocratica atitudine de independent îi favorizează mai ales pe cei care au nevoie să impună respect. Şi-a dat foarte bine seama de acest adevăr

însuşi George Washington, atunci când se străduia să consolideze tânărul stat american desprins de sub tutela coroanei britanice. Ca preşedinte, Washington a evitat tentanta alianţă cu Franţa sau cu Anglia, în ciuda presiunilor insistente la care era supus. Dorea ca noua republică să dobândească respectul lumii şi nu dispunea decât de o singură cale – întărirea independenţei ei. Deşi un tratat cu Franţa ar fi fost profitabil pe termen scurt, preşedintele ştia că, pe termen lung, avantajele autodeterminării aveau să se dovedească incomparabil mai substanţiale: Europa urma să privească Statele Unite ca pe un partener egal.

Nu uita: ai numai atâta energie câtă ai – şi ai numai atât timp cât ţi s-a dat. Amândouă sunt limitate. Fiecare clipă cheltuită cu problemele altora înseamnă o clipă sustrasă promovării propriilor tale interese. O dată consumată, s-a dus şi nu se mai reîntoarce. S-ar putea să te temi la gândul că oamenii te vor considera fără inimă, dar, în final, păstrarea independenţei şi libertăţii de decizie şi de acţiune îţi vor atrage mai mult respect şi îţi vor asigura puterea. O dată ajuns la putere, dacă vei dori, vei avea ocazia să-i ajuţi pe cei din jur.

Imagine: Un desiş de mărăcini. În pădure, mărăcinii se întind, agăţându-se de copaci cu spinii lor, până când se îndesesc şi îşi întind

stăpânirea, transformându-se într-un zid de netrecut. Numai plantele aflate la distanţă izbutesc să crească şi să se ridice deasupra mărăcinişului.

Ultimul cuvânt: Gândeşte-te că a nu te implica este un act de curaj mai mare decât a câştiga o bătălie, şi ai grijă ca acolo unde deja există un prost grăbit să se amestece, să nu fii tu al doilea. (Baltasar Gracián, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Amândouă secţiunile acestei legi se pot întoarce împotriva ta dacă mergi prea departe. Jocul despre care este vorba aici necesită o mare fineţe şi prezintă dificultăţi.

Uzând de prea mulţi „pioni" unii contra celorlalţi, manevra ta va deveni transparentă. Vor înţelege ce vrei şi se vor coaliza ca să te distrugă. Dacă îţi laşi „pretendenţii" să aştepte un timp exagerat de lung, nu le vei trezi dorinţa, ci neîncrederea, iar în cele din urmă, dezgustul. îşi vor pierde interesul. La un moment dat, după atâtea jocuri subtile, s-ar putea să consideri preferabil să te fixezi la o anumită alianţă – dacă nu din alt motiv, atunci măcar ca să demonstrezi că eşti capabil de un ataşament stabil.

Dar chiar în aceste condiţii, nu uita să-ţi păstrezi libertatea interioară – fereşte-te de implicarea emoţională. Asigură-te că dispui de

o cale de ieşire, de o posibilitate (nu neapărat explicită) de a părăsi alianţa, pentru a-ţi recăpăta independenţa dacă aliatul tău se îndreaptă spre prăbuşire. Prietenii pe care ţi i-ai făcut printre „pretendenţii" de altădată îţi vor găsi şi oferi destule opţiuni după ce abandonezi alianţa.

LEGEA 21 FĂ PE PROSTUL CA SĂ-I PRINZI PE PROŞTI – DĂ IMPRESIA CĂ EŞTI MAI FRAIER

DECÂT FRAIERUL TĂU

ARGUMENT

Nimănui nu-i place să fie luat drept prost. Şmecheria este, prin urmare, să le dai victimelor tale impresia că ar fi inteligente – chiar mai mult decât atât: că te-ar depăşi în deşteptăciune. O dată ce le-ai convins de acest lucru, nu vor bănui în niciun chip ceea ce pui la cale.

RESPECTAREA LEGII

În iarna anului 1872, bancherul american Asbury Harpending, care se afla la Londra, a primit o telegramă: undeva, în vestul Statelor Unite se descoperiseră diamante. Telegrama venea de la o persoană de încredere, William Ralston, proprietarul Băncii statului California, totuşi Harpending a luat-o drept o farsă inspirată, probabil, de recenta descoperire a unui mare număr de zăcăminte diamantifere în Africa de Sud. Este adevărat că şi la răspândirea ştirii despre zăcămintele de aur din vestul Americii lumea manifestase scepticism, iar după aceea se dovedise că aurul exista. Dar o mină de diamante era prea de tot! Harpending i-a arătat telegrama

confratelui său, baronul Rothschild, unul dintre cei mai bogaţi oameni de pe pământ, spunându-i că i se făcuse o farsă. Baronul Rothschild, însă, i-a răspuns: „Nu fi chiar atât de sigur. America este o ţară mare. Deja a oferit lumii destule surprize. Poate că îi mai rezervă altele noi”. Harpending s-a întors în Statele Unite cu primul vapor.

Când a ajuns la San Francisco, în aer plutea aceeaşi emoţie plină de speranţă din vremea „goanei după aur” de la sfârşitul anilor 1840. Mina fusese descoperită de doi prospectori – oameni aspri şi măsuraţi la vorbă, Philip Arnold şi John Slack. Nu spuseseră nimănui unde se găseau diamantele – se ştia că locul se afla în statul Wyoming –

însă, cu câteva săptămâni înainte, îl duseseră acolo pe un reputat expert în minerit şi luaseră o rută ocolitoare, ca să nu fie urmăriţi. O dată ajuns la mină, expertul văzuse lucrătorii scoţând diamante. La revenirea în San Francisco, a dus pietrele la mai mulţi bijutieri. Una dintre ele fusese evaluată la un milion şi jumătate de dolari.

Harpending şi Ralston le-au cerut lui Arnold şi Slack să-i însoţească la New York, unde bijutierul Charles Tiffany urma să le verifice la rândul său. Prospectorii nu erau prea dispuşi să coopereze – se temeau de o capcană. Cum să aibă încredere în aceşti domni eleganţi de la oraş? Ce s-ar fi întâmplat dacă Tiffany şi bancherii

reuşeau să pună mâna pe mina lor? Ralston a încercat să le potolească suspiciunile, dându-le o sută de mii de dolari şi punând încă trei sute de mii în custodia unui avocat. Dacă afacerea mergea, cei doi aveau să mai primească alte trei sute de mii. În sfârşit, au fost de acord.

Micul grup a pornit spre New York. Reuniunea a avut loc în luxoasa reşedinţă a lui Samuel L. Barlow. Era de faţă elita oraşului: generalul George Brinton McClellan, comandantul armatei nordiste în războiul de secesiune, generalul Benjamin Butler, Horace Greeley, editorul ziarului New York Tribune, Harpending, Ralston şi Tiffany. Nu lipseau decât Slack şi Arnold – ca nişte oameni care nu

mai văzuseră New Yorkul, se duseseră să-l viziteze.

Când Tiffany a anunţat că pietrele erau veritabile şi că valorau o avere, bancherii abia dacă şi-au mai putut stăpâni bucuria. I-au telegrafiat baronului Rothschild şi altor magnaţi, ca să le vorbească despre mina de diamante şi să-i invite să investească alături de ei în exploatarea zăcământului. Apoi le-au spus prospectorilor că doreau opinia unui al doilea expert în domeniu, unul ales de ei, care să meargă împreună cu Slack şi Arnold să verifice situaţia la faţa locului. Fără prea mare tragere de inimă, cei doi s-au declarat de acord. Între timp, au spus ei, trebuiau să se întoarcă la San Francisco. Au lăsat

diamantele examinate de Tiffany în păstrarea lui Harpending.

Câteva săptămâni mai târziu, un anume Louis Janin, cel mai competent specialist din ţară, s-a întâlnit la San Francisco cu prospectorii. Janin era un sceptic şi ţinea numaidecât să se convingă dacă mina era o realitate sau o înşelătorie. Cu el mai veniseră Harpending şi alţi câţiva bancheri interesaţi în investiţia respectivă. La fel cum procedaseră şi în cazul primului expert, prospectorii i-au purtat pe un traseu complicat, printre canioane, până când nimeni dintre ei nu mai ştia unde se găseau. După ce au ajuns la zăcământ, milionarii au rămas muţi de uimire uitându-se la Janin cum începuse să

sape, să niveleze pământul săpat, să răstoarne bulgării de humă şi să scoată la iveală smaralde, rubine, safire şi, mai ales, diamante. Săpăturile au durat opt zile şi, către sfârşit, scepticul expert era deja convins. Le-a spus investitorilor că se puteau felicita: deţineau cel mai bogat teren diamantifer din întreaga istorie a mineritului. „Cu o sută de lucrători şi utilajele potrivite, vă garantez că veţi scoate pietre în valoare de un milion de dolari la fiecare treizeci de zile”, i-a asigurat el.

S-au reîntors cu toţii la San Francisco şi s-au grăbit să înfiinţeze o corporaţie de investiţii private cu un capital de zece milioane de dolari.

Mai întâi, bineînţeles, era necesar să se descotorosească de Arnold şi Slack. Aceasta însemna că trebuiau să-şi ascundă emoţia şi nerăbdarea. Nici nu se punea problema să dezvăluie valoarea reala a zăcământului. Prin urmare, s-au apucat să facă fasoane. Cine ştie dacă Janin nu se înşală, le-au spus ei prospectorilor. „Poate că mina nici nu este atât de bogată pe cât credem.” Arnold şi Slack s-au înfuriat. Magnaţii au schimbat tactica: le-au sugerat celor doi că, dacă insistau să capete acţiuni ale minei, riscau să fie traşi pe sfoară de afaceriştii şi de investitorii lipsiţi de scrupule care aveau să administreze corporaţia. Este mai bine, au susţinut Harpending şi

ceilalţi, să accepte cele şapte sute de mii de dolari deja oferite – pe vremea aceea, suma era enormă – şi să renunţe la lăcomie. Prospectorii dădeau semne că ar înţelege despre ce era vorba şi, în cele din urmă, s-au declarat de acord să ia banii, iar în schimbul lor, să semneze hârtia prin care îşi cedau drepturile asupra terenului diamantifer şi predau hărţile.

Aşadar, lucrul cu care omul se mândreşte cel mai mult este intelectul, întrucât acesta îi conferă locul de frunte în lumea vieţuitoarelor. Este un act cu totul necugetat să laşi pe cineva să înţeleagă că îi eşti superior în această privinţă şi să o faci şi în văzul altora. [...]

Prin urmare, dacă rangul şi bogăţia pot întotdeauna justifica respectul cu care te tratează societatea, superioritatea intelectuală nu va beneficia niciodată de el: cea mai mare favoare la care se poate aştepta este să fie ignorată, iar dacă oamenii o remarcă, este pentru că o privesc ca pe o dovadă de impertinenţă sau ca pe un bun la care posesorul său nu are niciun drept legitim, deşi îndrăzneşte să se laude cu el şi, ca represalii şi răzbunare pentru purtarea sa, oamenii încearcă pe ascuns să-l umilească în vreun alt fel; iar dacă nu se grăbesc s-o facă, nu este decât pentru că aşteaptă un prilej potrivit. Un [astfel de] om

poate fi oricât de modest în conduita sa şi totuşi nu va izbuti mai niciodată să-i facă pe ceilalţi să-i treacă cu vederea crima de a lefi superior intelectualiceşte. în Grădina de trandafiri, Sadi remarcă: „Ar trebui să ştii că proştii sunt de o sută de ori mai puţin dispuşi să se întâlnească cu înţelepţii decât sunt indispuşi înţelepţii în tovărăşia proştilor". Pe de altă parte, prostia reprezintă o bună recomandare. Căci aşa cum corpului îi place căldura, şi mintea se simte bine atunci când îşi constată superioritatea, iar omul va căuta acea companie care să-i dea acest sentiment la fel cum, dacă vrea să se încălzească, din instinct se va

apropia de cămin sau va merge pe la soare.

Dar aceasta înseamnă că nu le va fi pe placul celorlalţi din cauza superiorităţii lui intelectuale, iar dacă cineva doreşte să fie îndrăgit, trebuie într-adevăr să se arate inferior din punct de vedere intelectual.

Arthur Schopenhauer, 1788-1860

Zvonurile despre mină au început să se răspândească peste tot, cu mare iuţeală – sute de căutători de pietre preţioase au luat drumul Wyomingului. Între timp, Harpending şi asociaţii săi au cheltuit milioanele adunate de la investitori cu achiziţionarea utilajelor, angajarea celor mai buni muncitori din branşă şi mobilarea

birourilor luxoase de la sediile din New York şi San Francisco ale corporaţiei.

După câteva săptămâni, la prima lor revenire pe locurile unde văzuseră mina, au fost siliţi să se confrunte cu adevărul crud: nu exista nici urmă de diamant sau de rubin. Totul fusese o înşelătorie. Erau ruinaţi. În mod nechibzuit, Harpending îl atrăsese pe omul cel mai bogat din lume în cea mai mare escrocherie a secolului.

Comentariu

Ca să-şi pună pe picioare această uluitoare „lovitură”, Arnold şi Slack nu au avut nevoie nici să recurgă la experţi impostori, nici să-

l mituiască pe Tiffany. Toate expertizele fuseseră reale. Toţi crezuseră sincer în existenţa minei şi în valoarea pietrelor. Ceea ce îi înşelase fusese chiar aerul celor doi „prospectori”. Păreau atât de neciopliţi şi de proşti, încât nimănui nici nu i-a trecut prin minte să-i suspecteze că ar fi fost în stare să monteze o escrocherie atât de cutezătoare. Escrocii respectaseră „legea” de a se pretinde mai proşti şi mai fraieri decât fraierii aleşi drept victime – prima „poruncă” a pungaşilor.

Aspectele „logistice” ale escrocheriei fuseseră şi ele destul de simplu de rezolvat. Cu câteva luni înainte de a anunţa „descoperirea” minei de diamante,

Arnold şi Slack plecaseră în Europa, de unde cumpăraseră câteva pietre preţioase autentice, pentru care plătiseră vreo douăsprezece mii de dolari (o parte din banii economisiţi de pe vremea când prospectaseră după aur). Nu le-a mai rămas decât să „asezoneze” terenul aşa-zisei mine cu acele nestemate găsite de primul expert şi aduse de el la San Francisco. Bijutierii care au evaluat pietrele, inclusiv Tiffany, se lăsaseră cuprinşi de „febra diamantelor” şi le supraestimaseră valoarea. Apoi Ralston înmânase escrocilor o sută de mii de dolari garanţie, iar imediat după călătoria lor la New York, aceştia s-au dus la Amsterdam, unde au cumpărat o mare cantitate de nestemate netăiate şi abia după

aceea s-au înapoiat la San Francisco şi au repetat figura cu „asezonarea” terenului, astfel încât, la a doua vizită a milionarilor, pietrele preţioase răsăreau în calea lor cu nemiluita.

Însă escrocheria nu şi-a bazat eficacitatea pe trucuri ca acesta, ci pe faptul că Arnold şi Slack şi-au jucat rolurile la perfecţie, în timpul sejurului lor newyorkez, s-au învârtit printre magnaţi şi milionari şi au avut grijă să-şi construiască şi să-şi cultive imaginea de ţopârlani – şi-au pus pantaloni şi jiletci prea scurte şi prea strâmte şi nu mai conteneau să se mire de toate lucrurile minunate pe care le vedeau. Nimănui nu i-ar fi venit să creadă că aceşti prostovani de la

ţară ar fi fost în stare să-i fraierească pe cei mai abili şi mai lipsiţi de scrupule oameni de afaceri ai vremii. O dată ce Harpending, Ralston şi chiar Rothschild acceptaseră ideea existenţei minei, a se îndoi de ea echivala cu a pune sub semnul întrebării inteligenţa celor mai plini de succes bancheri din lume.

Până la urmă, scandalul a distrus definitiv reputaţia lui Harpending, iar Rothschild a învăţat lecţia şi nu a mai căzut niciodată în ghearele vreunui escroc. Slack şi-a luat banii şi nimeni nu a mai auzit de el, iar Arnold s-a dus, pur şi simplu, acasă, în Kentucky. În fond, vânzarea drepturilor asupra minei sale fusese legală, cumpărătorii îi

consultaseră pe cei mai competenţi experţi şi dacă terenul diamantifer îşi epuizase resursele, nu mai era treaba lui. Arnold şi-a folosit banii ca să-şi mărească mult ferma şi ca să-şi deschidă o bancă proprie.

CHEILE PUTERII

Pentru fiecare om, sentimentul că altcineva îl întrece în inteligenţă este de nesuportat. De obicei, se invocă tot felul de argumente justificative: „Cutare le ştie din cărţi, dar eu am şcoala vieţii” sau „Părinţii ei au cheltuit o avere cu învăţătura fetei”. „Dacă şi ai mei ar fi avut atâţia bani, dacă şi eu m-aş fi putut bucura de aceleaşi privilegii...” sau, „Nu e chiar aşa de

deştept pe cât se crede” sau, în sfârşit, „O fi cunoscând, nu zic, mai bine decât mine domeniul ăla al ei îngust, dar dacă o scoţi din el, nu mai face două parale. Scos din fizică, până şi Einstein era o loază”.

Având în vedere importanţa pe care nivelul inteligenţei o are pentru orgoliul semenilor noştri, este esenţial să nu le conteşti, insulţi şi nici măcar să nu le pui la îndoială capacitatea intelectuală. Ai comite un păcat de moarte, cu neputinţă de iertat. Dacă manevrezi astfel încât să aplici această regulă de fier în favoarea ta, ţi se deschid tot felul de perspective largi pentru înşelătorie. Găseşte căi subtile de a da celor din jur asigurarea că sunt mai inteligenţi decât tine ori chiar că, în

realitate, ai fi cam simpluţ şi vei trage liniştit toate sforile. Sentimentul superiorităţii intelectuale pe care li—1 instilezi le va dezarma total „muşchii” suspiciunii.

În 1865, cancelarul prusian Otto von Bismarck ţinea să-i determine pe austrieci să semneze un anumit tratat bilateral. Prevederile tratatului favorizau interesele Prusiei, în detrimentul Austriei, iar Bismarck avea nevoie de o strategie bine pusă la punct pentru a obţine semnătura dorită. Negociatorul austriac, contele Blome, era un pasionat al jocului de cărţi. Prefera să joace quinze şi obişnuia să spună că putea judeca firea unui om după felul cum acesta

se descurca la joc. Prusianul cunoştea şi preferinţa, şi afirmaţia lui Blome.

Cu o seară înaintea începerii tratativelor, i-a propus, ca din întâmplare, o partidă de cărţi, despre care povestea, ulterior, următoarele: „Aceea a fost absolut ultima dată când a mai jucat quinze. Am fost atât de nechibzuit, încât toată lumea era uimita. Am pierdut mai multe mii de taleri dar am izbutit să-l prostesc [pe Blome], pentru că a ajuns să mă creadă cu mult mai necugetat decât sunt, iar eu l-am încurajat în acest sens”. Pe lângă faptul că a creat impresia de nechibzuinţă, Bismarck a făcut şi pe prostul, spunând lucruri ridicol de

nepotrivite şi sporovăind fără încetare.

Blome era convins că prinsese din zbor informaţii preţioase. Ştia că Bismarck avea o mare doză de agresivitate – prusianul îşi făcuse deja o reputaţie în această privinţă – iar felul său de juca i-o confirmase. În plus, mai ştia şi că, de obicei, persoanele agresive pot cădea victima propriei lor impulsivităţi, acţionând prosteşte. Ca urmare, când a venit momentul semnării tratatului, austriacul nutrea deja convingerea că beneficiază de un avantaj. Un descreierat nu cine ştie ce deştept ca Bismarck, îşi spunea el, nu este capabil de un calcul rece sau de o înşelătorie premeditată, astfel încât abia dacă şi-a aruncat

ochii pe paginile documentului înainte de a-l semna: a omis să parcurgă ceea ce fusese scris cu litere mai mici. îndată ce s-a uscat cerneala iscăliturilor, triumfător şi vesel, Bismarck i-a aruncat: „Ei bine, nu aş fi crezut că voi găsi un diplomat austriac dispus să semneze acest tratat.”

Chinezii au o zicală: „Dacă vrei să omori un tigru, pune-ţi masca unui porc”. Ea se referă la o metodă străveche după care vânătorul se îmbracă în pielea unui porc, îşi acoperă nasul cu un rât şi imită guiţatul şi mârâitul acestui animal. Tigrul cel puternic crede că îi iese în cale un biet râmător şi îl lasă să se apropie, bucurându- se dinainte de perspectiva unei „mese” câştigate

fără prea mare osteneală. Numai că cel care râde la urmă este vânătorul.

Această „mască a porcului” face minuni cu oamenii aroganţi şi excesiv de siguri pe ei înşişi, asemenea tigrului: cu cât te vor considera o pradă mai uşoară, cu atât vei avea mai multe şanse să-i faci să piardă partida. Procedeul se aplică şi atunci când eşti ambiţios, dar încă te afli pe o poziţie subalternă: ai grijă să pari mai puţin inteligent decât eşti; fă niţeluş pe prostul – este deghizarea ideală. Dă impresia că ai fi la fel de inofensiv ca porcul şi nimeni nu va bănui ce sete de putere se ascunde în tine. Cum te consideră sărac cu duhul şi supus, şefii te-ar putea chiar

promova. Claudius, înainte de a fi împăratul Romei, şi Ludovic al XlII-lea, înainte de a ajunge regele Franţei, au utilizat această tactică datorită căreia nu şi-au atras duşmănia celor mai puternici decât ei făcând pe proştii, cât au fost tineri şi vulnerabili, nu i-a băgat nimeni în seamă, iar când a sosit momentul să acţioneze cu putere şi hotărâre, i-au luat prin surprindere pe toţi.

Inteligenţa este o calitate vizibilă şi ea trebuie atenuată, dar de ce te-ai opri aici? Pe scara orgoliului, foarte aproape de ea stau bunul gust şi rafinamentul. Fă oamenii să se simtă mai cultivaţi şi mai sofisticaţi decât tine şi vei vedea imediat că se relaxează şi slăbesc

vigilenţa. După cum Arnold şi Slack ştiau foarte bine, arborarea unui aer de naivitate uşor nătângă dă rezultate uluitoare. Milionarii aceia hârşiţi râdeau de ei pe ascuns, dar cine, oare, a râs la urmă? Aşadar, creează-le tuturor impresia că ar fi mai deştepţi şi mai rafinaţi în gusturi decât tine. Te vor ţine în preajma lor, pentru că îi faci să se simtă superiori şi cu cât te afli mai mult timp în apropierea lor, cu atât ai mai multe ocazii să-i înşeli.

Imagine: Oposumul. Făcând pe mortul, face pe prostul. Astfel, multe animale de pradă îl lasă în pace. Cine ar crede că această creatură mică, urâtă, fricoasă şi lipsită de inteligenţă e în stare de aşa o înşelătorie?

Ultimul cuvânt: Află în ce fel să tragi folos de pe urma prostiei: Până şi omul cel mai înţelept joacă uneori această carte. Există împrejurări când cea mai mare înţelepciune este să pari că nu ştii nimic – trebuie nu să fii neştiutor, ci să fii în stare de a te preface neştiutor. Ai prea puţin de câştigat dacă eşti înţelept în mijlocul proştilor ori sănătos la minte, între nebuni. Cel care face pe prostul nu este un prost. Ca să fii primit bine peste tot, cel mai bun lucru este să te îmbraci în pielea celui mai nătâng dintre dobitoace.
(Baltasar Grácián, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Rareori merită să-ţi etalezi inteligenţa. Ar trebui să-ţi faci un obicei din a o ascunde, de a-i pune întotdeauna surdină. Dacă ceilalţi află adevărul – că, adică, eşti cu mult mai inteligent decât pari – îţi vor admira discreţia cu care ai ştiut să nu îi umileşti. Este însă clar că la începutul ascensiunii nu se recomandă un exces de stupiditate: trebuie ca şeful tău să remarce totuşi că eşti mai dezgheţat decât rivalii tăi. Pe măsură ce urci pe scara ierarhică, ar fi preferabil sa nu sclipeşti prea tare.

Există, totuşi, o situaţie în care este mai bine să acţionezi exact invers – atunci când trebuie să faci paradă de inteligenţă ca să acoperi o înşelătorie. Şi în această privinţă, ca în mai toate, ceea ce contează este aparenţa. Dacă pari să ai

autoritate profesională şi o cunoaştere solidă, oamenii vor crede ceea ce spui, fapt foarte util atunci când vrei să ieşi dintr-un bucluc.

Negustorul de artă Joseph Duveen participa, odată, la o serată oferită de un magnat newyorkez, căruia îi vânduse, nu demult, un tablou de Dürer, la un preţ foarte ridicat. Printre oaspeţi se număra şi un tânăr critic de artă francez, care părea extrem de bine informat şi sigur de sine. Cum ţinea să-i „facă impresie”, fiica magnatului i-a arătat noua achiziţie din colecţia părintească: lucrarea marelui pictor, gravor şi desenator Albrecht Dürer. Nici nu fusese încă agăţată pe perete.

Francezul a cercetat tabloul cu atenţie şi, după un timp, a spus: „Ştiţi, cred că acest Dürer nu este autentic”. Fata a alergat să-i dea tatălui ei vestea cea proastă, iar criticul a urmat-o. L-a văzut pe magnat, profund tulburat, întorcându-se întrebător spre Duveen, Acesta s-a mulţumit să izbucnească în râs: „Ce amuzant!”, a zis el. „Îţi dai seama, tinere, că alţi cel puţin douăzeci de experţi de artă de aici şi din Europa au căzut în capcană şi au spus că tabloul nu este autentic? Şi acum iată că faci şi dumneata aceeaşi greşeală!” Tonul său plin de încredere şi aerul de autoritate în materie l-au intimidat pe francez, care şi-a cerut scuze pentru eroarea comisă. Duveen ştia

că piaţa era inundată de un val de falsuri şi că existau multe care fuseseră atribuite, cam pripit, unor vechi maeştri. îşi dădea cea mai mare osteneală să le deosebească de lucrările autentice, dar, uneori, din dorinţa de a vinde cât mai multe tablouri, se arăta imprudent. Pentru el, conta în primul rând ca omul care cumpărase un Dürer să fie convins că are un Dürer şi îi convinsese pe toţi de priceperea lui luându-şi acest aer de competenţă incontestabilă. Astfel, este important să poţi face şi pe profesorul ori de câte ori şi numai dacă
e nevoie – niciodată, însă, numai ca să faci paradă.

LEGEA 22 PREFĂ-TE CĂ AI CAPITULA – TRANSFORMĂ SLĂBICIUNEA ÎN PUTERE

ARGUMENT

Dacă eşti mai slab decât adversarul tău, nu te lăsa niciodată îndemnat să te angajezi în luptă numai de dragul onoarei – alege o altă tactică: aceea a capitulării. Astfel vei câştiga timp ca să-ţi

regrupezi forţele, ca să-ţi hărţuieşti ori să-ţi iriţi învingătorul şi ca să îi erodezi victoria. Nu îi da satisfacţia de a te zdrobi – capitulează de la început. întorcând şi obrazul celălalt, îl vei înfuria şi îl vei destabiliza. Transformă-ţi capitularea într-o armă de atac.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Insula Melos beneficiază de atuul strategic de a fi situată în mijlocul Mării Mediterane. În antichitate, stăpânii mărilor şi coastelor greceşti erau atenienii, dar această insulă fusese colonizată de spartani. Ca urmare, la izbucnirea războaielor

peloponeziace, melienii au refuzat să se alieze cu Atena, preferând să rămână loiali mamei Sparta. În anul 416 î. Hr., atenienii au trimis o parte din flotă să atace Melosul, după ce emisarii lor încercaseră să-i convingă pe insulari să se predea pentru ca, astfel, să evite distrugerile provocate de deschiderea ostilităţilor.

„Ştiţi la fel de bine ca şi noi”, au spus trimişii, „că dreptatea depinde de puterea celui care o impune şi că cei puternici fac ceea ce le permite forţa de care dispun, iar cei slabi acceptă ceea ce trebuie să accepte.” Când melienii au răspuns că această teorie contravine ideii de dreptate şi de corectitudine, reprezentanţii Atenei au replicat, la

rândul lor, că dreptul este subordonat puterii.
Li s-a obiectat că autoritatea de a stabili ce este drept şi corect aparţine zeilor, nu muritorilor, la care unul dintre emisarii atenieni a insistat: „După câte credem despre zei şi după câte ştim despre oameni, suntem înclinaţi să tragem concluzia că există o lege generală şi necesară a naturii, care spune că cine poate stăpâni, să stăpânească tot ceea ce poate stăpâni”.

Cei din Melos nu s-au arătat dispuşi să cedeze. Continuau să susţină că spartanii le vor veni în ajutor. Atenienii i-au contrazis, argumentând că duşmanii lor erau oameni pragmatici şi conservatori, care nu s-ar implica într-un conflict

în care ar avea prea mult de pierdut şi nimic de câştigat.

În cele din urmă, melienii au recurs la argumentul onoarei şi la principiul necesităţii de a se opune forţei brute. „Nu vă lăsaţi amăgiţi de un fals simţ al onoarei”, au parat emisarii Atenei. „Onoarea îi îndreaptă adeseori pe oameni către ruină, atunci când se află în faţa unei primejdii care aduce o oarecare atingere mândriei lor. Nu este nicio dezonoare să vă supuneţi celui mai mare stat al Eladei, mai ales că acesta vă oferă condiţii atât de bine cumpănite.” Apoi dezbaterea a luat sfârşit. Insularii au continuat să discute între ei şi au hotărât să aibă încredere în sprijinul spartanilor, în clemenţa zeilor şi în dreptatea

propriei lor cauze. Au declinat, politicos, oferta Atenei.

Câteva zile mai târziu, atenienii au invadat insula Melos. Locuitorii acesteia s-au luptat cu un eroism plin de nobleţe, chiar dacă spartanii nu au sărit să le dea ajutor. Au opus o rezistenţă vrednică de admiraţie, iar soldaţii Atenei au fost siliţi să revină de mai multe ori la atac până când au reuşit să înconjoare cetatea cea mai importantă şi, în sfârşit, melienii au capitulat. învingătorii nu au stat să-şi piardă timpul: i-au ucis pe toţi bărbaţii, în stare să poarte arme, pe care i-au putut captura, au vândut ca sclavi femeile şi copiii şi au repopulat insula cu coloni de-ai lor. Nu a supravieţuit decât o mână de melieni.

CASTANUL ŞI SMOCHINUL

Un om suit într-un smochin trăgea către el crengile copacului şi îi culegea fructele coapte, pe care apoi le strivea între dinţii lui puternici, devorându-le cu lăcomie. Văzând aceasta, castanul şi-a clătinat coroana bogată, înfiorat de groază şi, făcându-şi frunzele să freamăte, a exclamat: „O, smochinule! Cu cât mai fără de apărare decât mine te-a făcut natura!

Uitâ-te cum dragile mele roade sunt puse la adăpost – întâi, înfăşate în scutece moi, peste care vine învelişul tare, dar neted şi mătăsos al cojii. Şi încă nemulţumită de atâta grijă, le-a mai îmbrăcat şi într-o

hăinuţă ţepoasă, astfel ca mâna omului să nu le vatăme în niciun fel.”

Smochinul a izbucnit în râs şi după ce a hohotit pe săturate, a spus: „Ştii bine că omul este atât de isteţ încât te lipseşte şi pe tine de copilaşii tăi, numai că în cazul tău se foloseşte de bete şi de pietre, iar după ce îţi dă jos castanele le calcă în picioare sau le decojeşte cu un pietroi, astfel că ele ies din învelişul lor zdrobite şi schilodite. Pe mine mă atinge uşurel cu mâna şi nu mă brutalizează aşa cum face cu tine.”

Leonardo da Vinci, 1452-1519

Comentariu

Atenienii erau oamenii cei mai practici din lume şi, în discuţiile cu melienii, au făcut apel la argumentul cel mai pragmatic din câte există: atunci când te ştii slab nu ai nimic de câştigat angajându-te într-o luptă inutilă. Nimeni nu vine să-i sprijine pe cei lipsiţi de putere. Un asemenea risc este cu mult prea mare. Ei sunt singuri şi nu au de ales – trebuie să se supună. Dacă te lupţi, nu dobândeşti nimic, în afară, poate de statutul de martir, iar pe lângă tine, mai mor şi alţii, care nici măcar nu au crezut în cauza ta.

Slăbiciunea nu este un păcat, ba poate chiar deveni o forţă, cu condiţia să înveţi s-o utilizezi în mod abil. Dacă melienii ar fi capitulat de la bun început, ar fi fost în măsură

să găsească o sumedenie de mijloace subtile de a-i sabota pe învingători sau ar fi obţinut tot ce se putea obţine din înţelegerea cu aceştia, părăsindu-i apoi, în momentul în care Atena ar fi devenit mai slabă, ceea ce s-a şi întâmplat câţiva ani mai târziu. Norocul este schimbător, iar puternicii nu rămân o veşnicie puternici. Politica cedării, a capitulării ascunde un mare potenţial de acţiune: poţi adormi vigilenţa duşmanului, ceea ce îţi dă timp să îţi refaci forţele, să îi subminezi poziţia şi să te pregăteşti de revanşă. Să nu dai niciodată timpul în schimbul onoarei de a duce o bătălie pe care nu ai şanse s-o câştigi.

Oamenii slabi nu cedează niciodată la timp.
Cardinalul de Retz, 1613-1679

RESPECTAREA LEGII

Prin jurul anilor '20, poetul şi dramaturgul german Bertolt Brecht s-a lăsat atras de comunism. Piesele de teatru, eseurile şi poemele sale începuseră să-i reflecte noua fervoare revoluţionară şi, în general, îşi exprima poziţia ideologică fără echivoc. O dată cu venirea la putere a lui Hitler, Brecht şi tovarăşii săi de idei au devenit nişte stigmatizaţi. Dramaturgul avea prieteni numeroşi în Statele Unite – fie dintre americanii adepţi ai stângii, fie dintre germanii refugiaţi de teama

nazismului – drept care, în 1941, a părăsit şi el Germania. S-a stabilit la Los Angeles, unde spera să-şi câştige existenţa în industria cinematografică.

Timp de câţiva ani, a scris scenarii de film vădit anticapitaliste. S-a bucurat de prea puţin succes la Hollywood, astfel că, în 1947, o dată ce războiul se sfârşise, s-a hotărât să revină în Europa. Dar în acelaşi an, Comitetul pentru activităţi antiamericane al Congresului Statelor Unite şi-a început investigaţiile asupra unei prezumtive infiltrări comuniste în lumea cinematografului. S-au adunat informaţii şi despre Brecht, care îşi afişase destul de zgomotos convingerile marxiste, iar în ziua de

19 septembrie 1947, cu numai o lună înaintea reîntoarcerii sale în patrie, scriitorul a primit o citaţie prin care era somat să se prezinte în faţa comitetului. În afară de Brecht, fuseseră convocaţi şi alţi scenarişti, producători şi regizori – un grup care avea să fie cunoscut sub numele de Hollywood 19.

înainte de a se duce la Washington, grupul s-a reunit ca să-şi fixeze un plan de acţiune. Atitudinea lor urma să fie ofensivă. În loc să răspundă la întrebările legate de faptul că erau sau nu membri ai partidului comunist, şi-au pregătit declaraţii contestând autoritatea comitetului şi acuzându-l de violarea prevederilor constituţiei. Chiar dacă această strategie

presupunea asumarea riscului de a fi arestaţi, participanţii doreau să facă publicitate şi propagandă pentru „cauza” lor.

Voltaire trăia în exil la Londra într-o vreme când sentimentele antifranceze erau foarte pronunţate. într-o zi, pe când se plimba pe stradă, s-a văzut înconjurat de o mulţime furioasă. „Spânzuraţi-l! Spânzuraţi francezul.”, urla gloata dezlănţuită. Calm, Voltaire i s-a adresat cu următoarele cuvinte: „Oameni din Anglia! Vreţi să mă omorâţi pentru că sunt francez. Dar oare nu sunt şi aşa destul de bătut de soartă prin faptul că nu m-am născut englez?” Lumea i-a primit vorbele cu strigăte de bucurie şi l-a

însoţit, ca o escortă de onoare, până acasă.
Cărţulia de doi bani a anecdotelor, Clifton Fadiman, ed., 1985

Brecht nu a fost de acord. La ce bun, a întrebat el, să facă pe martirii şi să-şi atragă eventual o oarecare simpatie din partea publicului dacă, pierzând procesul, şi-ar pierde totodată şi dreptul de-a mai pune în scenă sau de a-şi mai vinde scenariile, vreme de mulţi ani? Era convins că inteligenţa lor o depăşea pe cea a membrilor comitetului – şi atunci de ce să se înjosească certându-se cu ei, coborând, adică, la nivelul lor? De ce să nu-i manevreze dându-le impresia că ar capitula, în vreme ce şi-ar bate joc de ei în mod subtil?

Colegii l-au ascultat politicos, dar au decis să procedeze după cum plănuiseră, lăsându-l pe Brecht să facă ce dorea.

În cele din urmă dramaturgul a fost citat pentru data de 30 octombrie. Lumea se aştepta să-l vadă adoptând aceeaşi atitudine ca şi a celorlalţi din grupul Hollywood 19 – să protesteze, să refuze să răspundă la întrebări, să conteste dreptul comitetului de a-i audia pe cei convocaţi şi chiar să ţipe şi să arunce insulte. Spre marea surpriză a tuturor, Brecht a fost însăşi imaginea conformismului „cuminte". Se îmbrăcase cu un costum (ceea ce nu îi prea stătea în obicei), fuma trabuc (auzise că preşedintele comitetului era un împătimit

fumător de „havane”) şi a răspuns la întrebări cu politeţe, păstrând tot timpul un aer plin de respect faţă de cei care îl interogau.

Spre deosebire de celelalte persoane citate, Brecht nu a evitat să răspundă la întrebarea vizând calitatea de membru în partidul comunist: a declarat că nu este înscris în partid, ceea ce era perfect adevărat. Cineva din comitet l-a întrebat: „Este adevărat că aţi scris un număr de piese de teatru revoluţionare?” Dramaturgul era, într- adevăr, autorul multor asemenea texte cu mesaj comunist, dar a spus: „Am compus un număr de poeme, cântece şi piese prin care luptam împotriva lui Hitler şi bineînţeles, ele pot fi considerate

drept revoluţionare, pentru că, în ceea ce mă priveşte, eram pentru răsturnarea guvernului.” Nimeni nu a avut nimic de comentat. Engleza vorbită de Brecht era mai mult decât acceptabilă, dar în tot timpul depoziţiei a solicitat serviciile unui interpret, tactică ce îi permitea să recurgă la tot felul de jocuri subtile de natură lingvistică. Atunci când Comitetul a citat unele versuri cu mesaj comunist din versiunea în limba engleză a poemelor sale, el a repetat versurile în limba germană, iar interpretul le-a retradus în engleză – păreau absolut inofensive. La un moment dat, unul dintre membrii comitetului a citit cu voce tare unul dintre poemele revoluţionare apărute în engleză şi

l-a întrebat pe Brecht dacă el este cel care l-a scris. „Nu”, a răspuns interogatul. „Eu am scris un poem în limba germana, care nu seamănă deloc cu acesta.” Evazivitatea scriitorului era o bătaie de joc la adresa celor care îl chestionau, dar politeţea sa şi felul cum îşi manifesta respectul sincer faţă de autoritatea acestora nu le permiteau să reacţioneze agresiv.

După doar o oră de interogatoriu, membrii comitetului s-au lăsat păgubaşi. „Vă mulţumim foarte mult”, a spus preşedintele. „Sunteţi un exemplu bun pentru [ceilalţi] martori.” Nu numai că l- au lăsat să plece în toată libertatea, ci s-au oferit să-l ajute în cazul când ar fi avut probleme cu autorităţile de la

Biroul de imigrare, care ar fi putut dispune reţinerea sa din propriile lor motive. În ziua următoare, Brecht a părăsit Statele Unite pentru a nu mai reveni niciodată.

Comentariu

Atitudinea agresivă adoptată de cei din grupul Hollywood 19 le-a atras multă simpatie în rândul opiniei publice, iar mai târziu, le-a conferit chiar o anumită glorie. Atunci, însă, au fost înscrişi pe „lista neagră" şi au pierdut ani întregi, care ar fi putut fi consacraţi creaţiei. Pe de altă parte, Brecht şi-a exprimat dezgustul într-un mod mai puţin ostentativ. Nu că şi-ar fi schimbat ideile sau că ar fi făcut

compromisuri cu valorile în care credea – în loc de asta, pe tot parcursul depoziţiei, şi-a asigurat ascendentul dând impresia cedării, când, de fapt, evaziv, se învârtea în cerc în jurul întrebărilor prin răspunsuri vagi sau pur şi simplu mincinoase, care nu aveau cum să fie contestate din cauza că erau învăluite în răstălmăciri. În cele din urmă, şi-a păstrat libertatea şi a continuat să scrie texte revoluţionare (în caz contrar, ar fi fost, poate, arestat), deşi nu şi-a refuzat plăcerea de a-şi bate joc, în mod subtil, de cei din comitet, prefăcându-se conformist şi obedient.

Trebuie sa nu uiţi că oamenii care încearcă să-şi impună

autoritatea sunt lesne de înşelat prin manevra falsei capitulări. Această aparenţa de putere îi face să se simtă puternici şi importanţi. Satisfăcuţi că le arăţi respect devin o pradă uşoară pentru contraatacurile tale de mai târziu sau pentru ridiculizarea fină, în genul celei practicate de Brecht. Fă-ţi bine calculele de perspectivă: nu-ţi sacrifica niciodată viitoarea libertate de acţiune de dragul gloriei efemere a martiriului.

Când trece stăpânul cel mare, ţăranul înţelept se pleacă până la pământ şi, în tăcere, slobozeşte câte un vânt.

Proverb etiopian

CHEILE PUTERII

Când ne referim la putere, trebuie să avem în vedere faptul că adeseori, ne provocăm necazuri reacţionând în mod exagerat la „mutările” adversarului. Aceste reacţii exagerate ar putea fi evitate dacă am fi ceva mai rezonabili. În plus, ele declanşează, la rândul lor, reacţii exagerate ale oponentului, într-un carusel al paroxismelor, pentru ca să ajungem, de exemplu, în situaţia melienilor, care au avut de suportat cruzimea excesivă a Atenei. Primul nostru impuls ne îndeamnă ne îndeamnă întotdeauna să răspundem la agresiune cu agresiune, dar data viitoare când te vei vedea agresat şi, instinctiv simţi nevoia să reacţionezi, încearcă următoarea „reţetă”: nu opune

rezistenţă, nu aplica o contralovitură, ci întoarce şi celălalt obraz, supune-te! Vei constata că acest gest îţi va neutraliza agresorul – acesta se aştepta la o replică dură sau poate chiar şi-o dorea, iar în asemenea condiţii, atitudinea ta îl prinde pe picior greşit, de parcă s-ar fi pregătit să păşească pe o treptă care nu era acolo. Cedând, ajungi să controlezi situaţia, întrucât capitularea ta face parte dintr-un plan mai vast, menit să-i sugereze ideea liniştitoare că te-a învins.

Iată esenţa tacticii de capitulare: îţi păstrează fermitatea lăuntrică, dar, în exterior, dai impresia că cedezi. Lipsit brusc de motivul de a se înfuria, adversarul va fi uimit şi, astfel, este greu de

crezut că se va manifesta şi mai violent, ceea ce ar presupune (şi ar provoca) o replică din partea ta. Spărgând tiparul provocare-reacţie, câştigi timp pentru a-ţi calcula mutarea următoare, care să-l anihileze definitiv. În bătălia inteligenţei cu forţa brutală şi agresivă tactica aceasta reprezintă arma supremă. Aplicarea ei necesită, însă, autocontrol – cei care se supun cu adevărat renunţă la libertate şi, uneori umilinţa înfrângerii sfârşeşte prin a-i distruge. Trebuie să ţii minte să nu capitulezi decât în aparenţă, ca un animal care face pe mortul pentru a-şi salva pielea.

Se poate, aşadar, ca, în anumite împrejurări, capitularea să

fie preferabilă luptei; confruntat cu un duşman mai puternic şi cu probabilitatea unui eşec, este mai bine să cedezi decât să o iei la fugă. Fuga nu reprezintă decât o soluţie de moment. Adversarul te va ajunge din urmă – pe câtă vreme dacă te dai bătut, ai posibilitatea să-l înlănţui, să-l sufoci sau să-ti înfigi colţii în beregata lui.

Regele Goujian, stăpânitor peste ţinutul numit Yue, din China antică, a suferit în anul 473 î. Hr. o înfrângere cumplită – cea din bătălia de la Fujiao pe carea pierdut-o în faţa duşmanului său, regele din Wu. Goujian era gata să fugă, însă sfetnicul său de încredere l-a îndemnat să capituleze şi să se pună în slujba învingătorului său, situaţie

din care avea să-l studieze şi să-şi plănuiască, pe îndelete, răzbunarea. Hotărându-se să urmeze sfatul primit, Goujian i-a dăruit regelui din Wu toate bogăţiile sale şi s-a dus să muncească la grajdurile acestuia, ca ultimul dintre slujitori. A îndurat această umilinţă timp de trei ani până când, satisfăcut de o atare dovadă de loialitate, stăpânul ţării Wu i-a dat voie să se întoarcă acasă. Sub aparenţa de supunere Goujian adunase informaţii şi îşi făcuse planuri de revanşă. S-a întâmplat ca regatul Wu să fie lovit de o secetă îngrozitoare. Statul era slăbit, în plus, din cauza unor tulburări interne. Atunci, Goujian a ridicat o armată şi a invadat ţara fostului său învingător, cucerind-o cu uşurinţă.

Iată ce putere se ascunde în spatele capitularii, obţii timpul şi libertatea de a-ţi alege ocazia potrivită ca să dai o contralovitură nimicitoare. Daca ar fi fugit, Goujian nu ar fi beneficiat de o asemenea şansă.

Atunci când, pe la mijlocul secolului al XlX-lea, comerţul exterior începuse să ameninţe independenţa Japoniei, conducătorii ei au luat în dezbatere problema învingerii şi îndepărtării străinilor. În 1857, unul dintre miniştri, Hotta Masayoshi, a scris un memorandum care a avut o influenţă profundă, asupra politicii epocii următoare: „Sunt, deci, convins că politica noastră ar trebui să vizeze încheierea de alianţe şi de relaţii amicale, trimiterea de vapoare către

ţările de pretutindeni pentru dezvoltarea negoţului, imitarea străinilor în tot ceea ce fac ei mai bine, astfel încât să ne îndreptăm neajunsurile, să ne sporim puterea naţională şi să ne întărim armata, pentru ca treptat să-i supunem pe străini influenţei noastre până când toate ţările lumii vor recunoaşte binefacerile stării de linişte desăvârşită şi hegemonia noastră asupra globului întreg”. Iată o aplicare strălucită a legii de faţă: utilizează cedarea ca modalitate de a-ţi deschide acces la duşmanul tău. învaţă de la el, strecoară-te în apropierea sa şi, în timp ce aparent te conformezi obiceiurilor şi tradiţiilor sale, nu încetezi, de fapt, să-ţi păstrezi cultura căreia îi

aparţii. În cele din urmă, vei ieşi victorios, pentru că te consideră slab şi inferior lui însuşi, ceea ce îl face să nu-şi ia nicio măsură de precauţie împotriva ta, iar tu foloseşti timpul ca să-l ajungi din urmă şi să-l depăşeşti. Această blândă şi permeabilă formă de invazie reprezintă adeseori soluţia cea mai bună – adversarul nu are la ce să reacţioneze, ce să preîntâmpine, împotriva cărui atac să se apere. Dacă Japonia ar fi opus rezistenţă armată influenţei Apusului, ar fi riscat o invazie devastatoare, de pe urma căreia cultura ţării ar fi putut să nu se mai refacă niciodată.

Capitularea îţi mai furnizează şi prilejul de a-ţi bate joc de

biruitorul tău, de a întoarce contra sa propria-i putere, după cum a făcut Brecht. Romanul *Gluma* al lui Milan Kundera se bazează pe cele trăite de autor într-o colonie penitenciară din Cehoslovacia. Se relatează despre o întrecere sportivă – o ştafetă, în care concurau echipa gardienilor şi echipa deţinuţilor.

Pentru gardieni, era un prilej de a-şi demonstra superioritatea fizică. Deţinuţii ştiau că toată lumea se aştepta ca ei să fie învinşi, aşa încât şi-au dat multă osteneală să satisfacă aceste aşteptări – prefăcându-se ajunşi la capătul puterilor deşi de-abia porniseră, alergând câţiva metri pentru a se prăbuşi la pământ epuizaţi,

şchiopătând şi mişcându-se ca melcul, în vreme ce gardienii fugeau înaintea lor cu toată viteza de care erau în stare. Atât prin faptul că au luat parte la concurs, cât şi prin acela că l-au pierdut, deţinuţii s- au supus, ascultători, gardienilor, însă excesul lor de obedienţă a transformat competiţia într-o bătaie de joc şi aproape că au stricat-o cu totul. Supunerea exagerată – capitularea – a devenit o cale de a demonstra un gen răsturnat de superioritate. Rezistenţa i-ar fi aruncat pe cei închişi într-un ciclu al violenţei care i-ar fi coborât la nivelul gardienilor. Excesul de obedienţă, însă, i-a pus pe aceştia într-o postură ridicolă, lipsindu-i, totodată, de posibilitatea de a-i

pedepsi pe cei aflaţi în puterea lor pentru a fi făcut ceea ce li se ceruse.

Puterea este întotdeauna asemenea mareei – are o natură fluidă. Cei puternici ajung, în mod inevitabil, pe panta descendentă. Dacă, pentru moment, te afli pe o poziţie slabă, tactica cedării te va relansa. Ea îţi ascunde ambiţia, te învaţă să ai răbdare şi să te controlezi, adică te înarmează cu două dintre elementele cheie ale jocului şi te plasează în situaţia de a profita de declinul brusc al duşmanului. Dacă fugi sau te lupţi, îţi pierzi şansele la o victorie durabilă; dacă, însă, capitulezi, este aproape sigur că la final, vei ieşi învingător.

Imagine: Un stejar. Impotrivindu-se vântului, stejarul îşi pierde ramurile una câte una. Rămas fără apărare, trunchiul se va prăbuşi. Copacul care se pleacă, flexibil, trăieşte mai mult, trunchiul său se face mai gros, rădăcinile sale se înfig mai adânc, se întind mai departe şi devin mai puternice.

Ultimul cuvânt: Auzit-aţi că s-a spus: Ochi pentru ochi şi dinte pentru dinte. Iar eu zic vouă: Să nu staţi împotriva celui rău; ci, de te va lovi cineva peste obrazul drept, întoarce-i şi pe celălalt. Şi celui ce voieşte să se judece cu tine şi să-ţi ia haina, dă-i şi cămaşa. Şi de te va sili cineva să mergi o milă de loc, mergi cu el două. (Evanghelia după Matei, 5:38-41)

CONTRAARGUMENT

Raţiunea tacticii capitulării este să te pună la adăpost până când redevii în stare să te afirmi. Ea are tocmai menirea de a evita martiriul prin supunere, dar există împrejurări în care duşmanul nu vrea să „ia prizonieri” şi rămâne decis să meargă până la capăt. În acest caz, martiriul pare a fi ultima soluţie. Mai mult, dacă tot eşti dispus să mori, sacrificiul tău va servi altora ca exemplu şi ca sursă de putere.

Totuşi martiriul, ca revers al cedării, este o tactică lipsită de precizie, încurcată şi greu de controlat. În plus, este la fel de violentă ca şi agresiunea căreia i se

opune. Dacă este un fapt cert că au existat câţiva martiri celebri, este la fel de adevărat că au existat şi alţii, nenumăraţi, care nu au inspirat nicio religie, nicio rebeliune şi nicio victorie morală. Prin urmare, deşi martiriul îţi poate oferii o anumită putere, evoluţia situaţiei rămâne total imprevizibilă, ca să numai spunem că, tu nu vei mai fi printre cei vii, ca să te bucuri de ea, atâta cât este. În sfârşit, martirii par a nu fi străini de un oarecare egoism arogant, ca şi cum urmaşii lor ar conta mai puţin decât propria lor glorie.

Dacă ţi-ai pierdut puterea, este preferabil să ignori reversul acestei legi. Nu-ţi bate capul cu martiriul. Pendulul, în oscilaţia lui, va veni şi

către tine, mai devreme sau mai târziu, şi, singura ta grijă trebuie să fie aceea de a rămâne în viaţă, ca să-i urmăreşti mişcarea.

LEGEA 23 CONCENTREAZĂ-ŢI FORŢELE

9 *9*

ARGUMENT

Păstrează-ţi intacte forţele şi energia, concentrându-le asupra a ceea ce reprezintă punctul lor de maximă intensitate. Ai mult mai mult de câştigat din exploatarea

unui zăcământ bogat, chiar dacă se afla la o mai mare adâncime, decât din forarea unei duzini de altele sărace, dar de suprafaţă – intensivitatea bate extensivitatea. Atunci când cauţi resursele pe care să-ţi clădeşti ascensiunea, alegeţi-o pe cea mai solidă: nu poţi mulge un timp îndelungat decât o vacă robustă.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În China începutului de secol al Vl-lea î. Hr., regatul Wu a pornit la război împotriva provinciilor nordice ale regatului de Mijloc. Regatul Wu acumula din ce în ce mai multă putere, dar nu avea în urma sa

zestrea bogată a istoriei şi civilizaţiei regatului de Mijloc, care reprezentase, vreme de secole de-a rândul, însuşi nucleul culturii chineze. Cucerind acest teritoriu, cei din Wu ar fi reuşit să-şi ridice statutul, însuşindu-şi gloria trecută a duşmanilor învinşi.

Campania a început cu surle, trâmbiţe şi câteva bătălii câştigate, dar, curând, a părut să-şi piardă suflul. O victorie obţinută pe un front lăsa armata agresorilor vulnerabilă pe un altul. Primul sfetnic al regelui, Wu Tzu-hsiu pe numele său, l-a avertizat că, dinspre sud, barbarii din statul Yueh băgaseră de seamă dificultăţile regatului Wu şi se pregăteau să-l cotropească. Regele i-a luat în râs

îngrijorarea, convins fiind că, dacă mai câştiga o victorie, regatul de Mijloc va fi al său. În anul 490, Wu Tzu-hsiu şi-a trimis fiul la adăpost, în regatul Ch'i. Astfel, i-a dat regelui său un semn că dezaproba războiul şi că, după părerea sa, ambiţia egoistă a monarhului ducea ţara la ruina. Temându-se de trădare, acesta i-a aruncat reproşuri aspre, l-a acuzat de lipsă de loialitate şi, într-un acces de furie, i-a poruncit să-şi curme singur viaţa. Wu Tzu-hsiu i-a dat ascultare, dar, înainte de a-şi împlânta pumnalul în piept, i-a strigat regelui următoarele: „Pune să mi se scoată ochii, o, rege, şi tintuie-i pe porţile cetătii, ca să văd intrarea triumfătoare a celor din Yueh!”

După cum prezisese Wu Tzu-hsiu, după câţiva ani, armata acestora a pătruns, biruitoare, prin porţile cetăţii Wu. Pe când barbarii înconjurau palatul, regele şi-a amintit de cuvintele de pe urmă ale sfetnicului său şi a simţit asupra sa privirea dispreţuitoare a mortului. Incapabil să îndure ruşinea, s-a sinucis, după ce „îşi acoperise faţa, ca pe lumea cealaltă să nu aibă a întâlni ochii plini de reproş ai fostului său dregător”.

Comentariu

Istoria regatului Wu este paradigma tuturor imperiilor ajunse la ruină din cauză că şi-au împins graniţele prea departe. îmbătate de

victorie şi devorate de ambiţie, aceste imperii capătă, uneori, proporţii groteşti şi din ele se alege praful. Aşa s-a întâmplat cu antica Atena, care a râvnit la îndepărtata insulă a Siciliei şi a sfârşit prin a-şi pierde toate posesiunile. Romanii şi-au întins stăpânirea asupra unor teritorii vaste, pe care nu au mai avut cum le apăra de invaziile barbare – o expansiune inutilă, ce le-a redus imperiul la neant, azvârlindu-l în uitare.

în ceea ce îi priveşte pe chinezi, soarta regatului Wu constituie exemplul elementar al pericolului de a-ţi risipi forţele pe mai multe fronturi, pierzând din vedere posibilii duşmani şi riscurile pe termen lung de dragul unui

avantaj de moment. Sun-tzu spune limpede: „ Dacă nu te ameninţă nicio primejdie, nu ai de ce să lupţi”. Este aproape o lege a fizicii: ceea ce se umflă peste măsură este imposibil să nu pocnească. Mintea nu trebuie lăsată să alerge de la un obiectiv la altul sau să-şi altereze simţul proporţiilor din pricina euforiei succesului. Numai ceea ce este concentrat, concret şi vine în prelungirea trecutului este şi puternic. Ceea ce este întins, divizat şi fără rădăcini va fi condamnat la pieire. Cu cât mai mare întinderea, cu atât mai cumplită prăbuşirea.

RESPECTAREA LEGII

Celebra familie de bancheri a baronilor Rothschild are începuturi foarte modeste în ghetoul evreiesc din Frankfurt. Legile aspre ale oraşului german le interziceau evreilor să iasă din ghetou, dar aceştia au transformat interdicţia în virtute – au devenit mai independenţi şi mai zeloşi în a-şi păstra cultura şi tradiţiile. Mayer Amschel, primul dintre Rothschilzii îmbogăţiţi din cămătărie, demult, spre sfârşitul secolului al XVII-lea, înţelesese foarte bine ce putere se afla în acest gen de concentrare şi coeziune.

Mai întâi, Mayer Amschel şi-a legat interesele de o singură familie, cea a puternicilor prinţi von Thurn und Taxis. În loc să-şi extindă

clientela, el s-a mulţumit să devină principalul bancher ai acestora. În al doilea rând, nu a vrut cu niciun preţ să lucreze cu altcineva decât cu membrii propriei sale familii, neavând încredere decât în copiii sau rudele apropiate. Cu cât era familia mai unită, cu atât avea şanse să devină mai puternică. Nu după mult timp, afacerea a trecut în mâinile celor cinci fii ai lui Mayer Amschel, iar la moartea sa, în 1812, acesta a refuzat să desemneze un succesor principal, exprimându-şi dorinţa ca toţi băieţii săi să continue tradiţia familiei, astfel încât să rămână uniţi şi să reziste cu bine pericolelor risipirii averii şi ale infiltrării unora din afară.

GÂSCĂ ŞI CALUL

O gâscă ocupată cu ciugulitul ierbii de pe izlaz s-a simţit jignită de calul care păşea alături şi, cu şuieratul ei sâsâit, i s-a adresat astfel: „Nu încape îndoială că eu sunt un animal mai nobil şi mai desăvârşit decât tine, pentru că tot ceea ce eşti şi tot ceea ce faci tu se limitează la un singur element. Eu pot să merg pe pământ, la fel de bine ca şi tine, dar pe lângă asta, am aripi cu care mă ridic în văzduh, iar atunci când vreau, pot să înot în bălţi şi în lacuri, ca să mă răcoresc în apă. Mă bucur de puterile deosebite între ele, ale păsării, peştelui şi patrupedului". Pufnind cu oarecare dispreţ, calul a răspuns: „E adevărat că locuieşti în trei

elemente, dar nu arăţi cine ştie ce distincţie în niciunul dintre ele. De zburat, ce-i drept, zbori, dar dai din aripi cu atâta stângăcie greoaie, că nu ai niciun drept să te compari cu ciocârlia sau cu rândunica. De înotat, ce-i drept, înoţi pe luciul apelor, dar nu poţi să trăieşti în adâncul lor asemenea peştilor. Nu îţi culegi hrana din acel element şi nici nu ştii să luneci lin sub valuri, cât despre cum mergi sau mai degrabă te legeni pe pământ, lipăind cu labele tale late, lungindu-ţi şi mai tare gâtul şi aşa destul de lung şi sâsâind la cine trece pe lângă tine, chiar că te faci de râsul oricui te vede. Recunosc că eu nu am fost creat decât ca să mă mişc

pe pământ, dar câtă graţie este în ţinuta mea! Cât de fine şi de frumoase îmi sunt picioarele! Ce armonios şi desăvârşit îmi este tot trupul! Şi cât e de puternic! Ce uimitoare e viteza cu care alerg! Mi se pare că e cu mult mai bine să fiu limitat la un singur element în care să mă bucur de admiraţia tuturor, decât să fiu, în toate elementele, o gâscă!"

Fabule din Boccaccio şi Chaucer, Dr. John Aikin, 1747-1822

După ce afacerea familiei a revenit fiilor lui Mayer Amschel, aceştia s-au gândit că era preferabil să-şi asigure un punct de sprijin solid în finanţele europene, nemaivoind să depindă de o singură ţară ori de un singur prinţ. Dintre

cei cinci fraţi, după Nathan, care deschisese o bancă la Londra, în 1813, James s-a stabilit la Paris. Amschel junior a rămas la Frankfurt, Salomon a optat pentru Viena, iar mezinul Karl s-a dus la Neapole. Controlând fiecare din aceste sfere de influenţă, îşi puteau consolida controlul exercitat asupra întregii pieţe financiare a Europei.

Desigur, această expansiune expunea afacerea familiei tocmai la pericolele împotriva cărora bătrânul Amschel încercase s-o protejeze: fărâmiţarea, supraîntinderea şi disensiunile. Cei cinci au izbutit să evite toate aceste riscuri, astfel încât au devenit, împreună, o forţă redutabilă în viaţa economică şi politică a continentului, recurgând,

o dată mai mult, la aceeaşi strategie a ghetoului: excluderea străinilor şi concentrarea resurselor. Familia Rothschild a pus la punct cel mai rapid sistem de comunicaţie prin curieri din Europa, fapt ce le permitea să fie la curent cu evenimentele înaintea concurenţilor – deţineau, practic, un adevărat monopol asupra informaţiei. În plus, mesajele schimbate între ei erau redactate în dialectul idiş vorbit în zona Frankfurtului, ceea ce echivala cu utilizarea unui cod înţeles numai de fraţi. Nu avea niciun rost să li se fure corespondenţa – oricum, nimeni nu ar fi fost în stare s-o descifreze! „Nici cei mai abili bancheri nu s-ar descurca în labirintul Rothschild", recunoştea un financiar care făcuse

o tentativă (inutilă) de a se infiltra în clan.

Fereşte-te să-ţi întinzi prea mult forţele; străduieşte-te fără încetare să ţi le concentrezi. Geniul crede că poate face tot ceea ce îi vede pe alţi făcând, dar este sigur că se va căi pentru fiecare risipă necugetată.

Johann Wolfgang von Goethe, 1749-1832

În 1824, James Rothschild a hotărât că venise vremea să se însoare. Se punea problema introducerii unui „străin” (unei „străine”) în inima clanului şi a posibilităţii trădării secretelor. De aceea, James a preferat să ia în căsătorie pe fiica fratelui său Salomon. Familia a fost extaziată: se

descoperise rezolvarea ideală a chestiunii. Decizia lui James a devenit o regulă: doi ani mai târziu, Nathan şi-a măritat fata cu băiatul lui Salomon, iar în perioada următoare, cei cinci fraţi au pus la cale încheierea a optsprezece căsătorii de acest gen, dintre care şaisprezece, între veri primari.

„Suntem ca un mecanism de ceas: fiecare piesă are un rol esenţial”, comenta Salomon. Şi tot ca într-un mecanism de ceas, piesele funcţionau într-un acord desăvârşit, fără ca nimeni să vadă ce se întâmpla înăuntru – nu se putea urmări decât înaintarea acelor de pe cadran. În timp ce alte familii bogate şi puternice erau confruntate cu consecinţele grave ale

tumultuoasei prime jumătăţi a secolului al XIX-lea, strâns unit, clanul Rothschild nu numai că a izbutit să-şi păstreze, ci chiar şi-a sporit până atunci nemaivăzuta sa forţă financiară.

Comentariu

Familia Rothschild a luat fiinţă într-o epocă ciudată. Provenea din locuri rămase oarecum în afara timpului, neschimbate vreme de secole întregi, însă a fost contemporana apariţiei fenomenului numit ulterior „revoluţia industrială", a Revoluţiei franceze şi a unei serii de alte evenimente şi prefaceri sociale. Membrii ei au întreţinut tradiţiile şi mentalităţile

trecutului şi au rezistat impulsurilor centrifuge ale erei moderne. Din acest motiv, pot fi consideraţi o ilustrare emblematică a legii concentrării.

Poate că nimeni nu reprezintă această lege mai bine decât James Rothschild, fiul stabilit la Paris al bătrânului Amschel. James a fost martor la înfrângerea lui Napoleon, la restaurarea monarhiei Bourbonilor, la domnia „burgheză” a ramurii de Orléans, la reinstaurarea regimului republican şi, în sfârşit, la încoronarea împăratului Napoleon al III-lea. Existenţa societăţii franceze, cu stilurile şi modele ei care se succedau cu atâta repeziciune, parcurgea o epocă de permanentă schimbare. Fără să

pară o relicvă anacronică, ivită dintr-un trecut fosilizat, James şi-a condus familia de parcă ghetoul ar fi continuat să supravieţuiască prin membrii ei. A reuşit să-i menţină coeziunea şi forţa. Numai ancorându-se adânc şi ferm în tradiţie au evitat, el şi ai săi, riscurile derivei şi naufragiului în plin haos. Concentrarea a alcătuit temelia puterii, averii şi stabilităţii clanului Rothschild.

Cea mai buna strategie este să fii întotdeauna foarte puternic; întâi, în general şi apoi, în momentul decisiv. [...] Nu există lege strategică mai înaltă şi mai simplă decât aceea a concentrării forţelor. [...] Pe scurt, principiul de căpetenie

este: acţionează cu cea mai mare concentrare.
Despre război, Cari von Clausewitz, 1780-1831

CHEILE PUTERII

Lumea s-a lăsat cuprinsă de plaga unei divizări din ce în ce mai accentuate – între ţări, grupări politice, familii şi chiar indivizi. Ne aflăm într-o stare totală de dispersie şi atomizare; nu reuşim decât anevoie să ne concentrăm asupra câte unei direcţii, hărţuiţi fiind de năvala elementelor derutante, provenite din (şi care caută să ne îndrepte către) o mulţime de altele. Nivelul de, „inflamabilitate” şi

conflictualitate al epocii actuale este mai ridicat ca oricând, iar noi, oamenii, l-am „interiorizat” introducându-l în existenţa noastră.

Soluţia pare a fi o formă de retragere în sine a fiecăruia, de reîntoarcere spre trecut, de căutarea unor modalităţi de concentrare atât pe planul gândirii, cât şi pe cel al acţiunii. După cum scria Schopenhauer, „Intelectul este o dimensiune a intensivului, nu o dimensiune a extensivului”. Şi Napoleon cunoştea valoarea principiului concentrării – a lovirii cu toată forţa a punctului cel mai slab al poziţiei inamicului. În fond, în aceasta a constat secretul succeselor sale de pe câmpul de luptă. Nu numai atât: voinţa şi

raţiunea lui erau calibrate pe aceeaşi idee – unicitatea clar definită şi exclusivă a scopului, concentrarea la fel de exclusivă asupra atingerii lui şi utilizarea acestor două „arme” împotriva unor adversari mai puţin „focalizaţi”, mai puţin capabili să reziste factorilor perturbatori ai atenţiei şi concentrării. O asemenea „săgeată” va lovi întotdeauna şi fără greş ţinta, iar duşmanul va suferi o înfrângere copleşitoare.

Casanova atribuia succesul pe care îl repurta în viaţă capacităţii sale de a se concentra asupra unui singur „obiectiv” şi de a-l urmări neîncetat, până la victorie. Devenise un seducător irezistibil tocmai datorită felului său de a se dărui

total femeilor dorite. În acele câteva săptămâni sau luni cât era preocupat de o anumită cucerire, nu se mai gândea la nicio alta. Când a fost închis în străfundurile tainice ale Palatului Dogilor, de unde nu izbutise nimeni să evadeze vreodată, Casanova şi-a concentrat mintea într-o unică direcţie – aceea a fugii. Nu l-a descurajat nici schimbarea celulei, ceea ce însemna zădărnicirea unei munci de luni întregi la săparea tunelului. A mers înainte şi, în final, a evadat. Mai târziu, avea să scrie: „Am fost întotdeauna ferm convins că, o dată ce un om îşi pune în minte să facă ceva şi nu se mai îndeletniceşte decât cu ducerea la îndeplinire a planului său, nu se poate să nu

izbutească, indiferent câte greutăţi va întâmpina. Un astfel de om va ajunge mare vizir sau papă”.

Concentrează-te asupra unui singur obiectiv, a unei singure ţinte şi nu te lăsa până n-o atingi. În ascensiunea către putere, vei avea mereu nevoie de ajutorul altora – de obicei, al celor mai puternici ca tine. Numai prostul cultivă o mulţime de relaţii, închipuindu-şi că poate supravieţui întinzându-se mai mult decât îi e plapuma. Corolarul legii concentrării ne spune că îţi economiseşti multă energie şi obţii mai mult dacă te fixezi la o singură sursă de putere. Inventatorul Nikola Tesla s-a ruinat crezând că, lucrând pe cont propriu, îşi asigura independenţa şi nu a acceptat să

slujească unui protector şi sponsor unic. L-a refuzat şi pe J. P. Morgan, care îi oferise un contract generos. În cele din urma, „independenţa” lui Tesla nu a însemnat altceva decât că nu putea conta pe niciun patron, deşi avea vreo duzină. Şi-a înţeles greşeala abia după mulţi ani.

Toţi marii pictori şi scriitori ai Renaşterii se luptau cu această problemă. Între ei (ba, poate, în mai mare măsură decât ceilalţi), poetul şi prozatorul din secolul al XVI-lea, Pietro Aretino. Acesta cunoscuse din plin umilinţele suferite din nevoia de a-i sluji când unui principe, când altuia. La un moment dat, sătul de ei, s-a hotărât să-i intre în graţii lui Carol Quintul, punând în slujba lui întreaga forţă a peniţei sale şi a

descoperit libertatea de a nu mai depinde decât de un unic protector. La rândul său, Michelangelo a trăit o experienţă similară sub protecţia papei Iuliu al II-lea, iar Galilei, sub cea a familiei Medici. În cele din urmă, un patron unic îţi apreciază mai bine loialitatea devenind şi dependent de serviciile tale, astfel încât stăpânul ajunge să-l slujească pe slujitorul său.

În sfârşit, puterea însăşi reprezintă o concentrare. Orice organizaţie este condusă de un mic grup, care trage toate sforile. Adeseori, nu oamenii puternici sunt cei care deţin titlurile cele mai înalte. În jocul puterii, numai proştii bat drumurile, fără să-şi fixeze ţinta. Trebuie să afli cine controlează

situaţia, cine este regizorul ascuns în spatele cortinei. În ascensiunea sa către centrul scenei politice a Franţei, la începutul secolului al XVII-lea, Richelieu şi-a dat seama că puterea nu aparţinea regelui Ludovic al XlII-lea, ci reginei-mame. Prin urmare, s-a aliat cu ea şi s-a ridicat dintre curteni, până la poziţia de conducător efectiv al regatului.

Este suficient să descoperi un singur zăcământ de petrol – averea şi puterea îţi sunt asigurate pentru toată viaţa.

Imagine: Săgeata. Nu poţi lovi două ţinte cu o singură săgeată. Dacă gândul tău hoinăreşte, nu vei nimeri inima duşmanului. Mintea şi săgeata trebuie să fie una. Numai

prin această concentrare fizică şi mentală săgeata se va înfige în ţintă şi-i va străpunge inima.

Ultimul cuvânt: Pune preţ pe intensitate mai mult decât pe extensivitate. Perfecţiunea constă în calitate, nu în cantitate. Extensivitatea în sine nu se ridică niciodată deasupra mediocrităţii şi nenorocirea oamenilor preocupaţi de prea multe lucrări este că, dorind să-şi înfigă degetele în toate prăjiturile, nu se aleg cu niciuna. Intensitatea te ridică, iar în chestiunile înalte, te aşază printre eroi. (Baltasar Grácián, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Concentrarea prezintă şi unele primejdii, după cum există momente în care tactica cea mai avantajoasă este dispersarea. Luptându-se pentru supremaţia politică din China cu adversarii săi, naţionaliştii, Mao şi comuniştii săi s-au împărţit pe mai multe fronturi, utilizând ca arme principale sabotajul şi ambuscada. Adeseori, dispersarea favorizează pe un combatant mai slab – ea constituie, de fapt, un principiu de bază al războiului de gherilă. Când ai de înfruntat o armată mai puternică decât a ta, a-ţi concentra forţele înseamnă doar a te transforma într-o ţintă mai lesne de lovit. Astfel, este preferabil să te „dizolvi" în peisaj, „hărţuindu-ţi duşmanul şi făcându-l să se simtă

frustrat din cauza invizibilităţii tale”.

Alianţa cu o unică sursă de putere este periculoasă îndeosebi prin faptul că această sursă poate pieri, pleca, ceda sau poate pierde influenţa de care se bucură şi atunci ai de suferit şi tu. Este exact ceea ce i s-a întâmplat lui Cesare Borgia, a cărui forţă depindea de tronul pontifical al tatălui său, papa Alexandru al Vl-lea. El fusese acela care îl pusese în fruntea armatelor Vaticanului şi în numele căruia purta război de-a lungul şi de-a latul Italiei.

La moartea neaşteptată a papei (ucis, se spune, prin otrăvire), toată puterea lui Cesare s-a năruit, îşi făcuse mult prea mulţi duşmani şi

nu mai exista nimeni în stare să-l apere de furia lor. În cazul când ai nevoie de protecţie, este recomandabil, deci, să te conectezi la mai multe surse de sprijin. Această „mutare” este indicată mai cu seamă în perioadele de tulburare, tranziţie, schimbare sau atunci când ai adversari numeroşi. Cu cât sluješti la mai multi stăpâni, cu atât ai mai puţin de pierdut dacă unul din ei dispare. În plus, o asemenea „dispersare” îţi va permite să-l manevrezi pe unul împotriva celuilalt.

Dar chiar dacă de concentrezi asupra unei unice surse de putere, tot ai nevoie de prudenţă şi de prevederea de a te pregăti pentru

ziua când patronul tău nu te va mai putea ajuta.

În sfârşit, dacă nu te gândeşti decât la un singur lucru (ţelul sau obiectivul tău), vei deveni o persoană insuportabil de plictisitoare, mai ales în domeniul creaţiei artistice. Pictorul renascentist Paolo Uccello era atât de obsedat de problema perspectivei, încât tablourile sale ajunseseră să pară lipsite de viaţă, pe câtă vreme Leonardo da Vinci, interesându-se de o gamă aproape infinită de fenomene şi ştiinţe – arhitectură, pictură, artele războiului, sculptură, anatomie, inginerie – şi-a transformat această „dispersare" într-o sursă de putere. Asemenea genii sunt, însă, foarte

rare. Noi muritorii de rând, ne aflăm mai în siguranţă dacă ne conformăm legii concentrării şi principiului intensivităţii.

LEGEA 24 JOACĂ ROLUL CURTEANULUI DESĂVÂRSIT

9

ARGUMENT

Curteanul desăvârşit se simte în largul său numai într-o lume care gravitează în jurul puterii şi unde determinantă este abilitatea

politică. El stăpâneşte arta oblicităţii flexibile: îi linguşeşte, servil, pe cei puternici şi îi îngenunchează pe cei slabi cu o totală, deşi elegantă, lipsă de sinceritate, învaţă şi pune în aplicare regulile de comportament ale curteanului şi nimic nu va mai sta în calea ascensiunii tale.

SOCIETATEA DE LA CURTE

Faptul că societatea de la orice curte se grupează în jurul puterii ţine, oricum, de însăşi firea omenească. În trecut, nucleul îl reprezenta conducătorul, iar funcţiile curţii erau multiple – pe

lângă cea de a-l amuza pe acesta, menirea ei era, pe de o parte, de a consolida piramida ierarhică a regalităţii, aristocraţiei, în general a claselor superioare şi, pe de alta, de a menţine aceste clase de sus în raport de subordonare şi de apropiere faţă de tron, în vederea supravegherii lor mai eficiente. Curtea slujeşte puterii în felurite moduri, dar, înainte de orice, ea trebuie să-şi glorifice „patronul”, construind în jurul său un microcosm dominat de concurenţa acerbă a celor care se luptă să-i intre în voie şi să-i obţină favoarea.

Viaţa de curtean este un joc periculos. Un călător arab din secolul al XlX-lea a vizitat curtea din Darfur a ceea ce este astăzi Sudanul

şi ne povesteşte că cei care se bucurau de privilegiul de a trăi în preajma sultanului erau supuşi, prin protocol, regulii de a face exact ceea ce făcea acesta: dacă se întâmpla să se lovească, şi ei se loveau la fel, dacă în timpul unei vânători, cădea de pe cal, cădeau şi ei.

În fond, o asemenea maimuţăreală exista la toate curţile din lume. Pericolul aducător de cele mai mari necazuri era să nu-i fie pe plac „stăpânului" – orice pas greşit putea însemna exilul sau chiar moartea. Curteanul abil trebuia să meargă atent, ca pe sârmă, făcându-se plăcut, dar cu măsură, arătându-se supus, dar distingându-se, într-un fel sau altul, dintre ceilalţi curteni,

deşi neajungând până la a ameninţa puterea conducătorului.

Marii curteni din toate timpurile au stăpânit arta manipulării oamenilor. La fel şi astăzi. Ei ştiu să-l facă pe rege să se simtă şi mai rege, iar pe toţi ceilalţi, şi mai temători faţă de puterea lor. Sunt magicieni ai aparenţelor, care înţeleg că, la curte, cele mai multe lucruri sunt judecate după ceea ce par. Marii curteni sunt rafinaţi şi politicoşi; agresiunea lor este voalată şi indirectă. Maeştri ai cuvântului, ei nu spun niciodată mai mult decât trebuie, scoţând profitul maxim dintr-un compliment sau dintr-o insultă camuflată. Exercită o atracţie magnetică, pentru că, ştiind să facă pe plac oamenilor, aceştia

nu se mai îndepărtează de ei, cu toate că nici nu se coboară să linguşească, nici nu se umilesc în vreun alt fel. Marii curteni ajung favoriţii regilor şi trag foloase din această situaţie. Adeseori, deţin mai multă putere decât monarhul însuşi, pentru că sunt adevăraţi vrăjitori în acumularea atuurilor influenţei.

Există mulţi care să „expedieze” cu un gest dispreţuitor ideea vieţii de curte, considerând-o o rămăşiţă a altor epoci – un anacronism. După cum spunea Machiavelli, aceştia gândesc „ca şi cum cerurile, soarele, elementele şi oamenii şi-ar fi schimbat ordinea mişcărilor şi a puterii, [ca şi cum] ar fi altfel decât ceea ce erau în vremurile străvechi”. Poate că nu

mai avem „regi-Soare”, însă există destui indivizi convinşi că soarele se învârte în jurul lor. Curţile regale au dispărut într-o măsură mai mare sau mai mică, şi- au mai pierdut din puterea de altădată, dar fenomenul curţii şi curtenii continuă să existe, pentru că există puterea. Rareori i s-ar mai putea pretinde vreunuia să cadă de pe cal, însă legile care guvernează politica de curte au la fel de puţin de-a face cu timpul ca şi legile puterii. Prin urmare, avem multe de învăţat de la marii curteni din trecut şi din prezent.

LEGILE POLITICII DE CURTE

Evită ostentaţia. Nu este niciodată prudent să spui vrute şi nevrute despre tine însuţi sau să atragi atenţia asupra acţiunilor tale. Cu cât vorbeşti mai mult despre ele, cu atât dai naştere la o mai mare suspiciune. În plus, îţi atragi invidia egalilor tăi, ceea ce i-ar putea îndemna să uneltească împotriva ta şi să te „înjunghie" pe la spate. Fii atent, fii cât se poate de atent să nu îţi fărâmiţezi succesele şi să nu creezi vreodată impresia că ai avea o mai bună părere despre tine însuţi decât despre alţii. În general, este preferabilă modestia.

CEI DOI CÂINI

Bărbos, credinciosul câine de ogradă, care îşi sluješte zelos stăpânul, o vede din întâmplare pe

vechea sa cunoştinţă, cârlionţata căţeluşă de salon, Joujou, şezând la fereastră pe o perniţă moale. Apropiindu-se sfios şi plin de afecţiune, ca un copil de un părinte, numai cât nu îi dau lacrimile de emoţie şi acolo, sub fereastră, se pune pe scheunat, pe dat din coadă şi pe sărit de colo până dincolo, de bucurie.

„Ce fel de viaţă duci acum, Joujoutka, de când te-a luat stăpânul în casă? îţi mai aduci aminte, vezi bine, cât de des sufeream de foame prin curte. Cum e slujba ta de acum ? „

„Aş face păcat dacă m-aş plânge de ce noroc a dat peste capul meu”, răspunde Joujoutka.

„Stăpânul meu nu mai ştie cum să-mi intre în voie. Trăiesc în bogăţie şi belşug, mănânc şi beau din farfurii de argint. Mă joc cu stăpânul şi dacă obosesc, mă odihnesc pe covoare sau pe o sofa moale. Dar ţie cum îţi mai merge?"

„Mie?", răspunde Bărbos, lăsându-şi coada în jos, legănând-o ca pe un bici şi plecându-şi capul, abătut. „Mie îmi merge tot aşa cum ştii. Rabd de frig şi de foame. Stau aici să păzesc casa stăpânului şi trebuie să dorm sub zid, unde mă udă ploaia. Şi dacă latru când nu se cuvine, mă bate. Dar cum, ai făcut tu, aşa de mică şi de prăpădită, ca să-i intri în suflet, în vreme ce eu mă spetesc aici degeaba? Tu cum faci?"

„Cum fac?! Ce întrebare!” a răspuns Joujou în batjocură. „Eu fac sluj”.

Fabule, Ivan Krâlov 1768-1844

Practică nonşalanţa. Nu părea niciodată că te speteşti muncind. Lasă lumea să creadă că talentul tău firesc te ajută să faci totul cu o uşurinţă care te plasează mai degrabă în rândul geniilor decât al maniacilor muncii. Chiar dacă un lucru îţi solicită mult efort, dă impresia că l-ai realizat fără trudă – oamenii preferă să nu vadă cum salahoreşti, ceea ce reprezintă o altă formă de ostentaţie. Lasă-i mai bine să se minuneze de graţia cu care ţi-ai dus la bun sfârşit munca, decât să se întrebe de ce ţi-a trebuit atâta osteneală.

Fii zgârcit cu flateria. S-ar zice că superiorii nu se satură niciodată să primească laude, dar până şi lucrurile cele mai bune se devalorizează prin exces. Prea multă flaterie trezeşte suspiciunile colegilor egali în rang cu tine. învaţă arta flateriei indirecte – de pildă, estompându-ţi contribuţia proprie, astfel ca superiorul tău să strălucească şi mai tare.

Fă-te remarcat. Situaţia este paradoxală: pe de o parte, nu trebuie să ieşi prea mult în evidenţă, iar pe de altă parte, ţi se cere să te faci remarcat. La curtea lui Ludovic al XlV-lea, simplul fapt că regele îşi oprea privirea asupra unui curtean îi asigura acestuia ascensiunea imediată în ierarhie. Nu ai nicio

şansă de avansare dacă nu te ridici şi nu te detaşezi din masa curtenilor. Această manevră necesită multă abilitate. Adeseori, este vorba, pur şi simplu, despre a fi văzut, în sensul concret al termenului. Acordă atenţia corespunzătoare ţinutei şi apoi găseşte un anumit element care sa te distingă – dar în mod *subtil!* O chestiune de stil şi de imagine.

Adaptează-ţi stilul şi limbajul la persoana cu care ai de-a face. Acea falsă idee despre egalitate – după care, dacă vorbeşti şi te porţi la fel cu toată lumea, indiferent de ranguri, devii omul cel mai civilizat – a stat la baza multor greşeli. Inferiorii tăi vor interpreta

amabilitatea ta drept condescendenţă (adică o politeţe dispreţuitoare, de sus în jos), ceea ce şi este, iar superiorii se vor simţi ofensaţi, deşi, uneori, fără a fi dispuşi s-o recunoască. Trebuie să-ţi schimbi stilul şi felul de a vorbi, în funcţie de persoana cu care ai de-a face. Aceasta nu înseamnă să minţi, ci să „joci”, ceea ce este o artă, nu un talent înnăscut. însuşeşte-ţi această artă şi să ştii că adevărul cuprins în ea se regăseşte în numeroase şi variate forme de cultură prezente la „curtea” contemporană: *niciodată* să nu presupui că principiile şi criteriile tale comportamentale şi de evaluare sunt universale. Nu numai că reprezintă o dovadă de inabilitate să

crezi contrariul, ci te şi pune în dezavantaj.

Este un lucru înţelept să fii politicos; prin urmare, mojicia este o prostie. A-ţi face duşmani din pricina unei impoliteţi încăpăţânate şi fără rost este un act la fel de nebunesc ca şi cel de a-ţi da foc la propria casă. Căci politeţea seamănă cu jetoanele [de la joc]: este o monedă în chip mărturisit falsă, cu care ar fi o prostie să te arăţi avar. Când se va folosi de ea, înţeleptul va fi darnic. [...] Ceara, o substanţă de felul ei tare şi sfărâmicioasă, poate fi înmuiată cu puţină căldură, astfel încât să ia forma pe care doreşti să i-o dai. Tot aşa, fiind politicos şi prietenos, îi

faci şi pe oameni maleabili şi serviabili, cu toate că sunt în stare să se arate morocănoşi şi răuvoitori. Prin urmare, politeţea este pentru firea omenească ceea ce este căldura pentru ceară.
Arthur Schopenhauer, 1788-1860

Nu fi niciodată aducătorul veştilor proaste. Regele îl trimite la moarte pe mesagerul sosit cu veşti rele: este un „clişeu", dar ceva adevăr tot cuprinde. Trebuie să faci tot ce îţi stă în putinţă, să minţi şi să înşeli dacă nu se poate altfel, numai să te asiguri că sarcina de a da o asemenea ştire îi revine altui coleg. Nu aduce decât veşti bune şi superiorii se vor bucura să te vadă.

Nu te împrieteni din proprie iniţiativă cu superiorul şi nu

intra în intimitatea sa. El nu are nevoie de un prieten subaltern, ci de un subaltern, pur şi simplu. Nu îl aborda niciodată în mod familiar sau neprotocolar şi nu te comporta ca şi cum aţi fi în relaţii amicale – prerogativa aceasta îi aparţine numai *lui.* Dacă *el* decide să te trateze ca prieten, răspunde-i cu o prietenie precaută. Altminteri ia-o în direcţia cealaltă şi subliniază distanţa care vă separă.

Nu-ţi critica niciodată în mod direct superiorii. Acest lucru ar trebui să fie de la sine înţeles, însă există situaţii frecvente în care o anumită critică este necesară – situaţii când a nu spune nimic sau a te abţine să dai un sfat înseamnă a te expune unui alt gen de riscuri.

Trebuie, deci, să înveţi să-ţi prezinţi opiniile critice şi sugestiile în forma cea mai indirectă şi mai politicoasă cu putinţă. Gândeşte-te de două-trei ori înainte şi exprimă-te ocolit şi cu menajamente. Alege calea subtilităţii şi a delicateţei.

Abţine-te de la a solicita favoruri superiorilor. Nimic nu îi irită mai tare decât să fie puşi în postura de a ţi le refuza, ceea ce le provoacă un sentiment de culpabilitate de care te vor acuza tot pe tine. Cere hatâruri cât mai rar şi deprinde-te să simţi când se cuvine să te opreşti. Decât să le cerşeşti, mai bine câştigă-le, astfel ca „regele” locului să ţi le acorde în chip de recompensă meritată, de bunăvoie şi, ia seama la un aspect

încă şi mai important: nu solicita niciodată favoruri în numele altuia, mai ales al unui prieten.

Nu face niciodată glume pe seama înfăţişării sau gustului cuiva. Spiritul vioi şi umorul constituie calităţi esenţiale pentru un bun curtean, ba există uneori împrejurări când este binevenită şi flecăreala, dar evită orice glumă la adresa înfăţişării ori gustului – două domenii deosebit de sensibile, mai ales dacă este vorba despre superiorii săi. Abţine-te de la asemenea „poante” chiar şi în absenţa persoanelor vizate. Nu ai face decât să-ţi sapi singur groapa.

Nu-ţi asuma rolul cinicului curţii. Exprimă-ţi admiraţia pentru munca bine făcută a altora. Dacă îi

critici mereu pe toţi egalii şi subordonaţii, o parte a reproşurilor se va răsfrânge şi asupra ta, însoţindu-te, ca un nor cenuşiu, oriunde te duci. Oamenii vor murmura nemulţumiţi la fiecare comentariu cinic pe care îl emiţi şi se vor simţi iritaţi. Dând glas aprecierilor admirative rostite cu modestie, atragi atenţia, indirect, asupra propriilor tale realizări. Talentul de a ne manifesta uimirea şi lauda ca şi când le-am împărtăşi cu adevărat reprezintă un dar preţios şi rar, însă cu atât mai valoros.

Fii realist în evaluarea propriei tale persoane. Oglinda este o invenţie miraculoasă. Fără ea, câte păcate împotriva frumosului

şi a bunei cuviinţe nu s-ar comite! Ai nevoie de o oglindă şi pentru faptele tale. Uneori, te poţi baza pe ceea ce îţi spun cei din jur, arătându-ţi cum te văd şi ce cred, dar metoda aceasta nu este cea mai sigură. Oglinda ta trebuie să fii *tu însuti*: deprinde-te să te priveşti din afară, cu ochii altora. Oare nu eşti prea servil? Nu cumva îţi dai prea multă osteneală să-i intri în voie cuiva? Dai impresia că ai fi însetat de atenţie, ca şi când ai simţi că te afli în declin? Observă-te cu luciditate şi vei evita o mulţime de gafe.

Stăpâneşte-ţi stările emoţionale. Asemenea unui actor pe scenă, trebuie să înveţi să plângi sau să râzi la comandă atunci când este cazul. Este necesar să îţi

ascunzi furia şi frustrarea, ca să arăţi doar mulţumire şi aprobare. Trebuie să devii stăpân absolut pe expresia feţei. Nu ai decât să numeşti „minciună” toate acestea, dar dacă preferi să nu intri în joc şi să rămâi sincer, deschis şi corect, să nu te plângi că eşti socotit nesuferit şi arogant!

Adaptează-te la spiritul vremii tale. Un uşor aer „retro” conferă un anumit farmec, cu condiţia să evoci o perioadă situată cu cel puţin douăzeci de ani în urmă. A adopta stilul de acum zece ani este ridicol – în afară de cazul în care joci rolul bufonului curţii. Fii în pas cu timpul în felul de a gândi, chiar dacă epoca de faţă ţi se pare vulgară, prozaică şi de prost gust.

Nu încerca totuşi să o iei înaintea vremii, fiindcă nu te va mai înţelege nimeni. Ar fi preferabil să nu exagerezi, singularizându-te: măcar creează impresia că trăieşti conform spiritului contemporan!

Fă-te agreabil. Este un punct de o importanţă capitală. Firea omenească, mereu aceeaşi, ne îndeamnă să fugim de ceea ce este neplăcut şi respingător, în timp ce farmecul şi promisiunea unei desfătări ne atrage ca lumina pe molii. Fii această lumină şi vei ajunge pe culmi. Cum viaţa e plină de necazuri, iar bucuriile sunt puţine, vei fi indispensabil, ca hrana şi apa. Acest sfat poate părea elementar, însă tocmai lucrurile elementare tind să fie trecute cu

vederea şi subestimate. Sigur că nu toţi oamenii sunt la fel: nu oricine este în stare să joace rolul favoritului, pentru că nu toată lumea a fost înzestrată cu farmec şi cu spirit, dar absolut fiecare din noi dispune de capacitatea de a se controla, evidenţiindu-şi calităţile şi ascunzându-şi defectele.

Cine cunoaşte viaţa de la curte ştie să-şi stăpânească gesturile, privirile şi expresia chipului; este profund şi impenetrabil; îşi ascunde neplăcerile, le zâmbeşte duşmanilor, îşi înăbuşă supărarea, îşi maschează pasiunile, îşi calcă pe inimă, vorbeşte şi acţionează împotriva sentimentelor proprii.

Jean de La Bruyère, 1645-1696

SCENE DIN VIAŢA DE CURTE: Fapte exemplare şi erori fatale

Scena I

Alexandru cel Mare, cuceritorul bazinului mediteranean şi al Orientului Mijlociu până departe, către India, îl avea drept mentor pe marele Aristotel şi, în întreaga sa viaţă, a rămas devotat filosofiei şi învăţăturilor date de maestrul său. Odată i s-a plâns acestuia că în timpul campaniilor îndelungate, nu avea pe nimeni cu care să discute filosofie. Aristotel i-a sugerat să-l ia cu ei pe Callisthenes, un fost discipol al său, filosof promiţător la rândul lui.

Maestrul îl şcolise bine, pregătindu-l şi pentru a deveni un bun curtean, dar tânărul îşi cam râdea de toate acestea. Credea numai în cugetarea pură, în cuvintele simple, lipsite de podoabele retoricii şi care să transmită doar adevărul-adevărat. Dacă Alexandru ţinea atât de mult să înveţe, se gândea el, nu avea cum să nu preţuiască pe un om care obişnuia să spună deschis ceea ce credea. Într-una dintre campaniile cele mai importante, Callisthenes a fost atât de sincer, după obiceiul său, încât Alexandru şi-a pierdut răbdarea şi a pus să fie omorât.

Comentariu

La curte, sinceritatea este o nebunie. Să nu comiţi niciodată prostia de a-ţi închipui că pe superiorul tău îl interesează criticile pe care i le faci, oricât de îndreptăţite ar fi ele.

Scena a Il-a

încă din epoca dinastiei Han, acum două mii de ani, învăţaţii chinezi au alcătuit o serie de scrieri numite *Cele douăzeci şi una de istorii,* o „biografie" oficială a fiecărei dinastii, cuprinzând relatări, date statistice, cifre ale dărilor şi veniturilor şi cronici de război. Fiecare dintre aceste Istorii conţine şi un capitol intitulat „Evenimente neobişnuite", unde, între listele cutremurelor şi inundaţiilor, apar pe

neaşteptate descrieri ale unor întâmplări ciudate, cum ar fi naşterea unor oi cu două capete, gâşte sălbatice care zburau îndărăt, stele răsărite brusc în diferite părţi ale boitei cereşti şi aşa mai departe. Cutremurele pot fi verificate după repere istorice clare, dar consemnările despre ivirea unor monştri sau a unor fenomene naturale bizare au fost introduse, în mod cert, cu un anumit scop şi ele sunt întotdeauna grupate mai multe la un loc. Ce ar putea să însemne acest lucru?

În China, împăratul era considerat mai presus de oameni – o forţă a naturii. Imperiul său era socotit centrul universului şi toate se învârteau în jurul său. El

întruchipa perfecţiunea. A-l critica sau a-i judeca faptele ar fi fost totuna cu a pune în discuţie ordinea divină a firii. Niciun înalt dregător şi niciun curtean nu cutezau să-i adreseze nici cea mai blândă sugestie, reproş sau avertisment. Totuşi împăraţii nu erau infailibili, iar ţările lor aveau uneori de suferit de pe urma greşelilor acestora. Singura cale de a-i sfătui şi de a-i îndrepta spre prudenţă era ca în cronicile de curte să se insereze povestiri din acestea ciudate şi oarecum neliniştitoare. împăratul citea relatările despre gâştele care zburau cu spatele ori despre ieşirea lunii de pe orbita ei şi îşi dădea seama că era avertizat: acţiunile sale scoteau universul din starea sa

firească de echilibru şi, ca urmare, trebuiau schimbate.

Comentariu

Pentru curtenii Chinei antice, găsirea modalităţii potrivite de a-i da un sfat împăratului constituia o problemă extrem de importantă. De-a lungul timpului, mii de sfetnici îşi pierduseră viaţa încercând să-şi pună în gardă sau să-şi îndrume stăpânul. Ca să nu implice un asemenea risc, criticile trebuiau să fie indirecte, deşi nu chiar atât de indirecte încât să nu îşi mai atingă ţelul. Soluţia aleasă: cronicile – nimeni anume nu era mustrat, iar sfaturile îmbrăcau haina unor formulări cât mai impersonale cu putinţă, dându-i, totuşi, de înţeles

monarhului că situaţia ameninţa să devină gravă.

în ceea ce te priveşte, „stăpânul” tău nu este un supraom, nu îl socoteşte lumea unicul centru al universului, dar aceasta nu îl împiedică să fie convins că totul se învârte în jurul său. Dacă îi adresezi critici, el nu va vedea decât criticul. Ca şi abilii curteni chinezi, caută un mijloc de a dispărea, ca persoană, în spatele criticii propriu-zise sau a avertismentului. Utilizează simboluri şi alte metode piezişe, indirecte, de a schiţa tabloul problemelor viitoare, fără să îţi rişti capul.

Scena a IlI-a

Pe la începutul carierei sale, arhitectul francez Jules Mansart a

primit comanda de a proiecta nişte adăugiri minore la palatul de la Versailles al regelui Ludovic al XlV-lea. Pentru fiecare în parte, Mansart a desenat planuri care să respecte îndeaproape indicaţiile suveranului şi apoi le-a supus majestăţii-sale.

Saint-Simon, curteanul, descrie „tehnica” de abordare adoptată de arhitect în discuţiile cu monarhul: „Deosebita sa iscusinţă consta în a-i arăta regelui planuri care cuprindeau, în chip intenţionat, câte o anumită imperfecţiune, adesea, în legătură cu grădinile, care nu erau specialitatea lui Mansart. După cum Mansart se şi aştepta, regele observa greşeala şi propunea o soluţie, moment în care Mansart scotea o exclamaţie răsunătoare şi spunea în auzul tuturor că el nu ar fi

descoperit niciodată acea eroare pe care regele o găsise şi o rezolvase cu atâta măiestrie; se arăta plin de admiraţie şi mărturisea că, pe lângă rege, nu este decât un biet învăţăcel”. La vârsta de treizeci de ani, după ce îşi aplicase de nenumărate ori metoda, Mansart a primit o comandă regală de mare prestigiu – deşi avea mai puţin talent şi mai puţină experienţă decât o serie de alţi arhitecţi francezi ai vremii, lui i-a revenit onoarea de a se ocupa de extinderea palatului Versailles. De atunci încolo a şi rămas arhitectul regelui.

Comentariu

În tinereţe, Mansart văzuse cum numeroşi artişti şi meseriaşi

aflaţi în serviciul lui Ludovic al XlV-lea îşi pierduseră slujba nu din lipsă de talent, ci din cauza unor stângăcii în relaţiile de societate, care i-au costat scump şi s-a hotărât să nu comită o asemenea greşeală. Mansart se străduia întotdeauna să-l facă pe rege să se simtă mulţumit de sine, hrănindu-i vanitatea în modul cel mai deschis.

Să nu cumva să crezi că talentul, calităţile şi învăţătura ar fi suficiente. La curte, arta de a deveni un bun curtean contează mai mult decât talentul. Să nu neglijezi niciodată să-ţi cultivi disponibilităţile legate de întreţinerea relaţiilor cu oamenii doar de dragul de a te consacra studiilor. Talentul cel mai important

este acela de a-ţi ajuta „stăpânul” să pară mai înzestrat, mai inspirat şi mai priceput decât toţi cei din jurul său.

Scena a IV-a

Jean-Baptiste Isabey fusese pictorul neoficial al curţii napoleoniene. în timpul Congresului din 1814 de la Viena, după ce, înfrânt, împăratul îşi acceptase exilul pe insula Elba, participanţii la această reuniune unde urma să se decidă soarta Europei l-au invitat pe artist să imortalizeze acest eveniment istoric printr-o pictură epică.

îndată după sosirea sa la Viena, Isabey a primit vizita prinţului de Talleyrand, care conducea delegaţia franceză şi venise să-i explice că, avându-se în vedere rolul său în

această întrunire, era cazul să fie înfăţişat în centrul tabloului. Plin de cordialitate, pictorul s-a declarat de acord. După câteva zile, a trecut să-l vadă şi ducele de Wellington, şeful delegaţiei britanice, care i-a spus exact acelaşi lucru pe care îl auzise de la Talleyrand. Mereu la fel de politicos, Isabey i-a răspuns că, într-adevăr, ducele trebuia să se afle în centrul atenţiei.

Plimbându-se prin atelierul său, artistul se chinuia cu rezolvarea dilemei. Dacă i-ar fi plasat pe oricare dintre aceşti mari bărbaţi de stat acolo unde doreau, ar fi creat un incident diplomatic şi ar fi stârnit tot soiul de resentimente tocmai într-un moment în care era mai multă nevoie de pace şi bună

înţelegere. La sfârşit, când tabloul a fost dezvelit, atât Talleyrand, cât şi Wellington s-au simţit onoraţi şi satisfăcuţi. Lucrarea prezintă o sală spaţioasă, j>lină cu diplomaţi şi politicieni din toate marile puteri ale Europei. Într-o parte, ducele de Wellington pare a fi pe punctul de a intra şi ochii tuturor se îndreaptă spre el – este, într-adevăr, „în centrul atenţiei” – în timp ce prinţul de Talleyrand ocupă centrul tabloului.

Comentariu

Adeseori este foarte greu să-ţi satisfaci şeful, dar ca să mulţumeşti doi şefi dintr-o singură lovitură, trebuie să fii un geniu în arta de curtean. Asemenea situaţii dificile

sunt frecvente: acordând atenţie unuia dintre superiori, îl superi pe altul. Este necesar să înveţi să navighezi printre Scylla şi Charybda, fără să te scufunzi. Şefii trebuie să primească ceea ce li se cuvine – ai grijă ca, din nebăgare de seamă, slujind unui stăpân, să nu trezeşti resentimentele altuia.

Scena a V-a

George Brummell, cunoscut şi ca Beau Brummell, şi-a pus amprenta asupra anilor de la sfârşitul secolului al XVIII-lea prin eleganţa incomparabilă a ţinutei sale vestimentare, prin lansarea pantofilor cu cataramă (adoptaţi, curând, de toţi cei care ţineau să se numească „dandies”) şi prin

inteligenţa replicilor sale. Casa lui din Londra era locul cel mai şic din capitală, iar stăpânul ei devenise o autoritate incontestabilă în domeniul modei. Dacă îi displăceau încălţările tale, le aruncai cât colo şi îţi făceai rost numaidecât de unele din cele pe care le purta el. A dus arta de a înnoda cravata pe culmile perfecţiunii – se spune că lordul Byron îşi petrecuse multe nopţi în faţa oglinzii, încercând să-şi dea seama de secretul perfectelor noduri de cravată ale lui Brummell.

Unul dintre cei mai mari admiratori ai celebrului dandy era însuşi prinţul de Wales, căruia îi plăcea să se considere un tânăr elegant şi de bun gust. Numărându-se printre curtenii prinţului (şi

beneficiind şi de o alocaţie plătită de tron), Brummell a ajuns curând să se simtă atât de sigur de poziţia sa la curte, încât a început să-şi permită să glumească în legătură cu excesul ponderal al acestuia, poreclindu-l „Big Ben”. Cum supleţea fizică reprezenta o calitate esenţială pentru un dandy, această critică era teribil de aspră. În timpul unui dineu la care servitorii nu se mişcau suficient de repede, Brummell i s-a adresat moştenitorului coroanei britanice cu cuvintele: „Dar sună o dată, Big Ben!” Prinţul a sunat, dar când valetul şi-a făcut apariţia, i-a ordonat să-l dea afară pe Brummell şi să nu-i mai permită niciodată să pătrundă în palat.

În ciuda căderii în dizgraţie, Beau Brummell a continuat să-i trateze pe toţi cei din jur cu aceeaşi aroganţă. Rămas fără protecţia prinţului de Wales şi fără renta regală, afundat până la gât în datorii, şi-a păstrat manierele insolente, astfel încât s-a văzut părăsit de toată lumea. A murit în cea mai neagră sărăcie, singur şi cu mintea tulburată.

Comentariu

Glumele sclipind de inteligenţă şi de o ironie adesea devastatoare fuseseră, în parte, unul dintre motivele pentru care prinţul îl îndrăgise. Totuşi nici chiar el, arbitrul eleganţei şi al modei, nu putea scăpa nepedepsit după ce îşi

îngăduise să glumească pe seama înfăţişării protectorului său, mai ales în prezenţa acestuia. Nu face niciodată glume, oricât de voalate, la adresa fizicului unei persoane mai dolofane, cu atât mai puţin dacă această persoană îţi este şef. Azilurile de săraci ale istoriei sunt pline
de oameni care au preferat să nu asculte de acest sfat.

Scena a Vl-a

Papa Urban al VUI-lea dorea ca posteritatea să-i rezerve un loc şi în panteonul poeţilor, ceea ce era peste putinţă să se întâmple, chiar în condiţiile în care gustul literar al respectivei posterităţi nu ar fi depăşit mediocritatea. În 1629, ducele Francesco d'Este, cunoscând

veleităţile de condeier manifestate de papă, l-a trimis ca ambasador la Vatican pe poetul Fulvio Testi. Dintr-una din scrisorile lui Testi către duce înţelegem motivele desemnării sale ca emisar diplomatic pe lângă Sfântul Părinte: „După încheierea discuţiei noastre, am îngenuncheat înainte de a mă retrage, însă sanctitatea- sa mi-a făcut semn să-l urmez şi s-a îndreptat spre o altă încăpere, unde îşi are dormitorul, iar după ce a ajuns lângă o măsuţă, a înşfăcat un maldăr de hârtii şi, întorcându-şi către mine faţa zâmbitoare, a spus: „Am dori ca excelenţa voastră să asculte unele din poemele noastre.” într-adevăr mi-a citit două poeme pindarice foarte lungi, unul întru

lauda Prea-sfintei Fecioare, iar celălalt, despre contesa Matilda”.

Nu ştim cu exactitate care era părerea lui Testi asupra acestor producţii literare, căci ar fi fost primejdios pentru el să şi-o exprime deschis, fie şi într-o scrisoare particulară. Poetul continuă, însă, după cum urmează: „Eu, aşa cum o cerea momentul, am comentat fiecare vers aducând laudele necesare şi, după ce am sărutat piciorul sanctităţii-sale drept mulţumire pentru un asemenea neobişnuit semn de bunăvoinţă [citirea poemelor], am plecat”. Câteva săptămâni mai târziu, când ducele însuşi l-a vizitat pe papă, a fost în măsură să-i recite strofe întregi din poemele sanctităţii-sale

şi i-a înălţat destule laude pentru ca papa să devină „atât de încântat, încât părea că îşi pierduse minţile”.

Comentariu

în chestiuni de gust, nu-ţi poţi niciodată flata, îndeajuns de servil, stăpânul. Gustul reprezintă unul dintre punctele cele mai sensibile ale orgoliului – să nu îi conteşti şi nici să nu îi pui în discuţie gustul acestuia – poeziile lui sunt sublime, hainele, impecabile, iar stilul său e un model pentru toţi.

Scena a VH-a

într-o bună zi, după ceasurile amiezii, Chao, care a stăpânit ţinutul din preajma râului Han între 358 şi 333 î. Hr., s-a îmbătat şi a adormit în grădinile palatului.

Păstrătorul coroanei, a cărui unică atribuţie era să aibă grijă de podoaba creştetului domnesc, a trecut pe alee şi l-a văzut pe Chao dormind dezvelit, fără mantie. Se făcea răcoare, astfel încât curteanul şi-a scos mantia sa, l-a acoperit şi a plecat.

Trezindu-se, Chao a văzut mantia şi şi-a întrebat suita: „Cine a pus veşmântul acesta pe mine?” „Păstrătorul coroanei”, i-au răspuns însoţitorii săi. A trimis de îndată să-l cheme pe păstrătorul oficial al mantiei şi l-a pedepsit pentru că şi-a neglijat îndatoririle, apoi a cerut să fie adus înaintea sa păstrătorul coroanei şi a pus să fie decapitat.

Comentariu

Nu îţi depăşi atribuţiile. Fă numai ceea ce eşti desemnat să faci, dându-ţi toată silinţa de care eşti în stare, dar nu mai mult decât atât. Majoritatea crede că a munci mai mult este totuna cu a munci mai bine. Nu face niciodată impresie bună să te omori străduindu- te – dimpotrivă, lumea începe să te bănuiască: nu cumva vrei să ascunzi vreo greşeală? Dacă îndeplineşti sarcini care nu ţi-au fost repartizate, trezeşti suspiciuni. Dacă eşti păstrătorul coroanei, fii păstrătorul coroanei. Rezervă-ţi excesul de energie pentru activităţile extraprofesionale.

Scena a VUI-a

într-o zi, ca să se distreze, pictorul renascentist Fra Filippo Lippi (1406-1469), împreună cu câţiva prieteni, au ieşit cu barca în largul coastei oraşului Ancona. S-au îndepărtat cam mult de ţărm şi au fost capturaţi de două galere maure, apoi, puşi în lanţuri, au fost vânduţi ca sclavi în nordul Africii. Filippo a petrecut optsprezece luni nesfârşite în captivitate, trudind şi sperând să se întoarcă în Italia.

Avusese nu o dată prilejul să-l vadă trecând pe omul care îl cumpărase şi, într-o zi, s-a gândit să-i schiţeze portretul, cu un tăciune. Deşi cetluit în lanţuri, s-a tras lângă un perete alb şi acolo l- a desenat pe stăpânul său în mărime naturală, înveşmântat în straiele lui maure.

Acesta a auzit iute despre cele întâmplate, mai ales că nu exista nimeni prin partea locului care să aibă o asemenea îndemânare. Se minunau cu toţii ca şi cum ar fi fost un miracol, un dar de la Dumnezeu. Portretul l-a mulţumit aşa de tare pe „subiectul" său, încât acesta i-a redat imediat lui Filippo libertatea şi l-a luat în slujbă la curtea sa. Nu după mult timp, unul după altul, toţi bărbaţii de seamă de pe coasta berberă au început să se perinde ca să admire superbele portrete în culori pe care Filippo continua să le facă şi, în cele din urmă, în semn de recunoştinţă pentru onoarea ce o adusese asupra casei sale, stăpânul său l-a trimis în siguranţă, înapoi în patrie.

Comentariu

Cei care muncim la (şi pentru) alţii suntem şi noi, întrucâtva, capturaţi de piraţi şi vânduţi ca sclavi. Deşi nu ne putem compara cu Filippo Lippi, semănăm cu el în sensul că posedăm totuşi un talent oarecare, o pricepere, un dar de a face unele lucruri mai bine decât alţii. Dăruieşte-i stăpânului tău talentul acela şi te vei ridica deasupra celorlalţi curteni. Dacă trebuie, lasă-l să se împăuneze cu meritele tale, oricum această situaţie nu va dura. Foloseşte-te de el ca de o treaptă, de o modalitate prin care să-ţi arăţi calităţile şi, eventual, ca să-ţi cumperi cu ele libertatea.

Scena a IX-a

Alfonso I al Aragonului avea un slujitor care, odată, i-a spus că în noaptea dinainte visase că regele îi dăruise arme, cai şi veşminte. Foarte generos şi nobil din fire, acesta s-a hotărât să se amuze împlinind visul omului şi i-a dat, pe loc, exact darurile visate.

Nu după mult timp, slujitorul l-a anunţat pe stăpânul său că mai avusese un vis, în care se făcea că regele îi dăruia o grămadă mare de florini de aur. Alfonso a zâmbit şi l-a sfătuit: „De acum înainte, să nu mai crezi în vise, fiindcă te mint”.

Comentariu

Reacţionând aşa cum a reacţionat la primul vis al

slujitorului său, regele şi-a păstrat controlul situaţiei, îndeplinind dorinţele visate, şi-a atribuit o putere supraumană, cu toate că a făcut-o într-o formă blândă şi glumeaţă. La cel de-al doilea vis, însă, toată aparenţa magică s-a destrămat – nu mai era vorba decât despre o escrocherie urâtă a unei slugi.

Nu cere niciodată prea mult – învaţă când să te opreşti. A dărui constituie o prerogativă a stăpânului: el alege în ce moment şi ce anume vrea să dea, fără să-l îmboldeşti tu. Nu îi da ocazia să-ţi respingă solicitarea. Este preferabil să-ţi câştigi favorurile pe merit, astfel încât să-ţi fie dăruite fără să le ceri.

Scena a X-a

Marele peisagist englez **J.** M. W. Turner (1775-1851) era un colorist renumit, a cărui paletă se remarca prin strălucire şi prin irizări stranii. Culorile din tablourile sale aveau o forţă atât de mare, încât foarte mulţi pictori se fereau ca de foc să-şi expună lucrările alături de ale lui Turner, care le făceau să pară şterse şi neinteresante.

Sir Thomas Lawrence a avut, odată, ghinionul de a-şi vedea două dintre pânze încadrând capodopera turneriană *Colonia* (Peisaj din Köln). S-a plâns şi a protestat cu vehemenţă în faţa proprietarului galeriei de artă care găzduia expoziţia. Acesta a rămas neclintit –

la fel şi tablourile: la urma urmei, peisajul trebuia să stea lângă lucrările cuiva. Turner, însă, a auzit despre incident şi, înainte de deschiderea oficială a expoziţiei, a mai redus din luminozitatea intensă a cerului auriu de deasupra Kölnului „său”, înăbuşind culorile până la a le face la fel de terne ca ale lui Lawrence. Un prieten care văzuse pictura s-a apropiat de el şi a exclamat îngrozit: „Ce ai făcut cu tabloul?!” „Păi bietul Lawrence era aşa de nenorocit”, a explicat Turner, „şi nu e decât funingine. O s-o şterg după expoziţie”.

Comentariu

Nelinişţile unui curtean au întotdeauna de-a face cu stăpânul,

fiindcă de la el se pot ivi pericolele. Totuşi ar fi o greşeală să-ţi imaginezi că acesta este singurul care îţi hotărăşte soarta. Egalii şi subalternii tăi au şi ei de jucat aici roluri importante. Curtea este un cazan imens, unde fierb înăbuşit resentimente, temeri şi invidii puternice. Trebuie să fii în relaţii bune cu toţi cei care ţi-ar putea pune beţe în roate într-o zi, dezarmându-le ranchiuna şi îndreptându-le ostilitatea asupra altora.

Eminent curtean, Turner ştia că faima şi averea sa depindeau şi de confraţii pictori, nu numai de comanditari sau de negustorii de artă. Cât de numeroşi sunt oamenii doborâţi de invidia colegilor! Este

mai bine să-ţi estompezi strălucirea decât să te expui suliţelor şi săgeţilor pizmei.

Scena a Xl-a

Winston Churchill era şi pictor amator, iar după al doilea război mondial lucrările lui au devenit piese de colecţie. Editorul american Henry Luce, creatorul revistelor *Life* şi *Time,* ţinea unul dintre peisajele lui Churchill în biroul său particular de la New York.

În timpul unei călătorii în Statele Unite, marele om politic i-a făcut o vizită lui Luce în birou şi s-au uitat împreună la tablou. Gazda a spus: „Este o lucrare bună, dar cred că îi lipseşte ceva în primul plan, nu ştiu, o oaie, de exemplu”. Spre

surpriza îngrozită a ziaristului, a doua zi, secretarul lui Churchill i-a telefonat şi i-a cerut să trimită tabloul în Anglia. Luce s-a executat, torturat de gândul că îl ofensase pe fostul prim-ministru. După alte câteva zile, totuşi tabloul a fost returnat, cu o uşoară modificare: în primul plan îşi făcuse apariţia o singură oaie, care păştea netulburată.

Comentariu

În faţa istoriei, Luce nu are cum să-i stea alături gigantului Churchill, dar editorul deţinea o anumită putere, aşa încât să ne hazardăm a ne imagina o altminteri neverosimilă stare de egalitate între cei doi; totuşi, chiar şi aşa, de ce s-

ar fi temut Churchill de acest ziarist altfel destul de nepoliticos? De ce să fi cedat în faţa criticii sale de diletant insolent?

Curtea – în acest caz, o lume întreagă de diplomaţi, oameni politici internaţionali şi, pe lângă ei, gazetarii care îi înconjoară – este un exemplu de dependenţă mutuală. Nu este înţelept să jigneşti gustul unor persoane puternice, chiar dacă îţi sunt egale sau inferioare. Dacă un Churchill a înghiţit critica unui Luce, înseamnă că englezul s-a dovedit un curtean fără pereche. (Poate că adăugirea la peisaj implica şi o oarecare condescendenţă, dar această politeţe uşor dispreţuitoare, de sus în jos, a fost atât de subtilă, încât americanul nu a perceput-o.)

Imită-l şi tu pe Churchill: adaugă oaia. Ai întotdeauna de câştigat dacă joci rolul curteanului amabil, chiar dacă cel pe care îl „obligi” nu este stăpânul tău.

JOCUL DELICAT AL CURTENIEI: Un avertisment

Talleyrand era un curtean versat. Şi-a exercitat talentul în acest domeniu mai ales pe lângă Napoleon. La început, când s-au cunoscut, generalul Bonaparte a spus, odată, în treacăt: „O să vin la dumneavoastră să luăm prânzul împreună într-una din zilele astea”.

Prinţul avea o casa la Auteuil în plină natură, la marginea Parisului. „Voi fi cum nu se poate mai încântat, *mon général"*, a răspuns el. „Şi pentru că stau aproape de Bois de Boulogne, veţi avea şi ocazia de a vă amuza, după masă, trăgând un pic cu arma", „Nu-mi place să trag cu arma", a zis Napoleon, „dar îmi place să vânez, în Bois de Boulogne sunt mistreţi?" Născut în Corsica, unde vânătoarea de mistreţi era un sport larg răspândit, generalul Bonaparte pusese o întrebare de provincial, ba, s-ar putea spune, de om neumblat şi neştiutor. Totuşi Talleyrand nu a râs, cu toate că nu s-a putut împiedica să plănuiască o mică farsă la adresa celui care, datorită

evenimentelor, îi devenise „stăpân", deşi îi era mult inferior prin naştere – familia prinţului se număra printre cele mai vechi şi mai ilustre ale Franţei. La întrebarea corsicanului, Talleyrand a răspuns: „Foarte puţini, *mon général,* dar sunt sigur că unul tot o să găsiţi".

S-au înţeles ca Bonaparte să vină chiar a doua zi, la şapte dimineaţa şi să-şi petreacă acolo prima parte a zilei. „Vânătoarea de mistreţi" urma să aibă loc după-amiază. În primele ore ale vizitei, musafirul nu a vorbit decât despre aceasta. Între timp, Talleyrand îşi trimisese în secret servitorii la piaţă ca să cumpere doi dintre cei mai mari porci negri pe care aveau să-i găsească şi să-i ducă în parc.

După dejun, vânătorii şi câinii lor s-au pornit către Bois de Boulogne. La semnalul de taină al prinţului, servitorii i-au dat drumul unuia dintre porci. „Văd un mistreţ", a strigat Napoleon în culmea fericirii şi, sărind în şa, s-a şi repezit să-i ia urma. Talleyrand a rămas pe loc. A fost nevoie de o jumătate de oră de galop până ce „mistreţul" a fost, în sfârşit, prins. În momentul triumfului, unul dintre aghiotanţi, care îşi dădea seama că animalul nu era un mistreţ şi că, în plus, dacă ştirea despre farsă avea să se răspândească, Bonaparte risca să devină ţinta bătăii de joc a tuturor, s-a apropiat de general şi i-a spus: „Domnule, ştiţi, desigur, că acesta

nu este un mistreţ, ci un porc domestic oarecare".

Nebun de furie, Napoleon s-a întors în galop acasă la Talleyrand. Pe drum, însă, a înţeles că nu avea cum să înlăture glumele care se vor face pe seama sa şi că, dacă şi-ar îngădui să explodeze în faţa gazdei sale, nu ar reuşi decât să înrăutăţească lucrurile, acoperindu-se de un ridicol încă şi mai mare. Prin urmare, s-a hotărât să se arate amuzat şi bine dispus. A încercat, deşi nu a izbutit să-şi ascundă prea bine iritarea.

Talleyrand a căutat totuşi să-i mai aline din rănile de orgoliu şi l-a sfătuit să nu plece încă la Paris, ci să se reîntoarcă în Bois de Boulogne, pentru că păduricea era

plină de iepuri, iar vânarea acestor animale iuţi şi inteligente reprezentase distracţia favorită a regelui Ludovic al XVI-lea. S-a oferit chiar să-i împrumute câteva flinte dintr-o colecţie care aparţinuse defunctului monarh, împletind cu subtilitate flateria cu îndemnurile tentante, prinţul l-a convins.

Plecarea s-a dat după-amiaza târziu. în timp ce se îndreptau spre parc, Napoleon i-a spus lui Talleyrand: „Eu nu sunt Ludovic al XVI-lea. Sunt sigur că nu o să omor nici măcar un iepure”. Cu toate acestea, în chip destul de ciudat, păduricea mişuna de urecheaţi, astfel încât corsicanul nu a rezistat ispitei şi a împuşcat cel puţin cincizeci, iar dispoziţia i s-a

schimbat, trecând de la mânie la satisfacţie. Totuşi, la sfârşitul acestei partide de vânătoare cu pradă atât de bogată, acelaşi aghiotant s-a apropiat de general şi i-a şoptit la ureche: „Ca să vă spun adevărul-adevărat, tare mi-e teamă, domnule, că nici iepurii ăştia nu sunt iepuri sălbatici şi că pramatia de Talleyrand iar şi-a râs de noi”. (Aghiotantul avea dreptate: prinţul îşi trimisese a doua oară servitorii la piaţă şi îi pusese să cumpere duzini întregi de iepuri, pe care să-i lase în libertate în parc.)

Fără să mai stea pe gânduri, Napoleon a încălecat şi s-a dus direct la Paris. Mai târziu, i-a cerut lui Talleyrand să nu sufle o vorbă despre „vânătoarea” din Bois de

Boulogne, ameninţându-l că se va răzbuna crunt dacă ajunge de râsul Parisului.

I-au trebuit două luni de zile până să-şi recapete încrederea în prinţ şi, de fapt, nu l-a iertat niciodată pe deplin pentru umilinţa îndurată.

Comentariu

Curtenii seamănă cu magicienii: te înşală jonglând cu aparenţele şi nelăsându-te să vezi decât ceea ce vor ei. Trăind în mijlocul unei lumi guvernate de înşelătorie şi manipulare, este esenţial să-ţi împiedici semenii să afle despre aşii pe care îi ascunzi în

mânecă şi, în general, să nu-i laşi să-ţi ghicească jocul.

Talleyrand era un maestru neîntrecut în arta curteniei şi dacă nu ar fi existat aghiotantul cel suspicios, ar fi izbutit dubla performanţă de a-şi flata stăpânul şi, totodată, de a-şi bate joc de el.

Curtenia este însă o artă a subtilităţii; practicând-o, nu trebuie să scapi din calcul unele capcane sau erori posibile, în stare să-ţi dea planurile peste cap. Nu risca niciodată să fii prins în „flagrant delict” – nu permite nimănui să-ţi pătrundă intenţiile şi manevrele. Dacă se întâmplă aşa ceva lumea va înceta pe dată să te mai considere un curtean cu maniere alese şi te va socoti un escroc vrednic de dispreţ.

Mare atenţie: joci un joc periculos şi delicat. Nu uita să-ţi iei toate măsurile de precauţie posibile, acoperă-ţi bine urmele şi nu te lăsă „demascat”.

LEGEA 25 RE-CREEAZĂ-TE PE TINE ÎNSUTI

[9]

ARGUMENT

Nu te resemna să accepţi tiparele sau rolul în care societatea doreşte să te încătuşeze. Făureşte-ţi o identitate nouă, în stare să te

aducă în centrul atenţiei tuturor, neîngăduindu-ţi să plictiseşti pe nimeni, niciodată. Fii creatorul şi stăpânul propriei tale imagini, în loc să laşi pe alţii să te definească. Regizează-ţi bine gesturile şi acţiunile – puterea ta va spori, iar personajul a cărui identitate ţi-o asumi va căpăta dimensiuni monumentale.

RESPECTAREA LEGII (I)

Prima amprentă pe care Iulius Cezar şi-a pus-o asupra societăţii romane a fost urmarea desemnării sale în funcţia de *edil,* în anul 65 î. Hr. Printre atribuţiile acesteia,

figurau distribuirea cerealelor şi organizarea jocurilor publice. Cezar şi-a făcut intrarea în ierarhia administrativă şi în atenţia cetăţii prin programarea unor spectacole bine puse la punct şi fixate la momentul potrivit – lupte cu animale sălbatice, lupte cu gladiatori, concursuri de teatru. De multe ori, le organiza pe propria cheltuială. În mintea omului de rând, numele lui Cezar ajunsese să fie asociat, o dată pentru totdeauna, cu aceste distracţii atât de îndrăgite. Pe măsură ce tânărul îşi continue, încet- încet, ascensiunea spre funcţia de consul, baza puterii sale o constituia, în mod cert, tocmai această popularitate – Cezar

îşi crease imaginea de organizator generos al divertismentului.

În anul 49 î. Hr., Roma se afla în pragul războiului civil, sfâşiată între adepţii lui Cezar şi cei ai lui Pompei. În toiul stării de încordare, mare împătimit de teatru, Cezar a pus să se organizeze un spectacol, iar apoi, pierdut în gânduri, s-a întors pe jos, prin întunericul nopţii, în tabăra sa de pe malul Rubiconului, râu care, pe atunci, despărţea Italia de Galia Cisalpină, unde tocmai îşi încheiase una dintre campanii. Dacă le ordona soldaţilor săi să treacă Rubiconul, însemna, conform tradiţiei, nu numai să-l atace pe Pompei, ci şi să se ridice la război împotriva Romei.

În faţa statului său major, Cezar a examinat punctele de vedere alternative, dând glas dilemei: a porni sau a nu porni asupra patriei, şovăind, ca un precursor al profundei dileme hamletiene. În cele din urmă, a pus capăt monologului său arătând spre ceea ce părea a fi o apariţie întâmplătoare: pe malul Rubiconului, un soldat foarte înalt tocmai dăduse un semnal din trâmbiţă şi începuse să traverseze podul. „Să acceptăm acest semn venit de la zei şi să-l urmăm, ca să ne răzbunăm împotriva duşmanilor noştri făţarnici. Zarurile au fost aruncate”, a încheiat el, rostind cuvintele cu forţă şi convingere, ca pe scenă, îndreptându-şi braţul

către hotar şi privindu-i pe generalii săi drept în ochi. Ştia că loialitatea lor era nesigură, dar discursul pe care li—1 ţinuse îi copleşise prin însuşi teatralismul său, entuziasmându-i şi îmboldindu-i la acţiune. O alocuţiune mai prozaică şi mai puţin „înaripată” nu ar fi avut, evident, acelaşi efect. Sprijinul tuturor era acum asigurat. Cezar şi trupele sale au trecut Rubiconul şi, în anul următor, l-au învins pe Pompei. învingătorul a devenit conducătorul Romei. în timp de război, Cezar îşi asuma cu mare elan rolul de comandant. Călărea la fel de bine ca oricare dintre cavaleriştii săi şi se mândrea că îi întrecea în vitejie, împărtăşind cu ei şi privaţiunile campaniilor, şi

glumele deşucheate. Pe câmpul de bătălie, se avânta călare pe armăsarul cel mai puternic, astfel ca soldaţii să-l vadă bine în iureşul luptei, încurajându-i şi dându-le el însuşi pilde de bravură, căci se plasa întotdeauna în centrul dispozitivului de atac, asemenea unui simbol zeiesc al puterii ca un model pe care ei să-l urmeze. Loialitatea şi dragostea oştenilor săi nu avea egal în toată armata romană. Ca şi oamenii de rând ai Romei, seduşi de grandioasele spectacole de circ, legionarii ajunseseră să se identifice cu el şi cu cauza sa.

Cel care are de gând să-şi găsească norocul în această străveche capitală a lumii [Roma],

trebuie să fie un cameleon în stare să oglindească culorile din jurul său – un fel de Proteus, capabil să ia orice formă, orice contur. Trebuie să fie suplu, flexibil, insinuant, ascuns, impenetrabil, adeseori josnic, uneori sincer, alteori perfid, să-şi tăinuiască întotdeauna o parte din ceea ce ştie, să-şi ţină bine în frâu vocea, răbdător, stăpân desăvârşit al expresiei chipului, rece ca gheaţa atunci când oricare altul ar fi numai flacără; iar dacă, din nenorocire, nu este în inima sa un om credincios – ceea ce se întâmplă foarte adesea firilor ce posedă înzestrările sus-pomenite – trebuie să aibă religia în mintea sa, adică, pe faţă, pe buze, în felul de a se purta; trebuie să sufere

în tăcere dacă, în cazul când este un om cinstit, se vede constrâns să afle despre sine că ar fi un ipocrit şi jumătate. Cel al cărui suflet urăşte o astfel de viaţă ar trebui să plece din Roma şi să-şi caute norocul aiurea. Nu ştiu dacă mă laud sau îmi caut scuze, dar dintre toate aceste calităţi nu posed decât una singură – anume, flexibilitatea.

Memorii, Giovanni Casanova, 1725-1798

După înfrângerea lui Pompei, distracţiile oferite poporului şi-au sporit amploarea. Roma nu mai văzuse niciodată aşa ceva. Cursele de care au devenit mai spectaculoase, luptele de gladiatori, mai dramatice. Cezar punea la cale şi lupte pe viaţă şi pe moarte între

aristocraţii doritori de senzaţii tari şi organiza bătălii navale cu galere miniaturale, pe un lac artificial. Se jucau comedii în fiecare cartier şi, din dispoziţia sa, s-a construit un uriaş nou teatru, care părea că stă să cadă peste Stânca Tarpeiană. Mulţimi de pe tot cuprinsul imperiului se îngrămădeau la aceste serbări, iar pe şoselele din preajma Romei se vedeau, unele lângă altele, corturile aliniate ale „turiştilor” vremii. În anul 45 î. Hr., programând intrarea în cetate în aşa fel încât să obţină un efect maxim de splendoare şi de surpriză, Cezar s-a întors din campania egipteană aducând-o şi pe Cleopatra. Au urmat spectacole şi

serbări publice încă şi mai extravagante decât cele dinainte.

Ele nu erau simple mijloace de a distra poporul – rostul lor era acela de a amplifica în conştiinţa oamenilor percepţia conducătorului: Cezar părea din ce în ce mai „monumental”. Exercita un control total asupra propriei sale imagini publice şi ea nu îi scăpa din vedere nicio clipă. Atunci când apărea în faţa cetăţenilor, purta veşmintele de purpură cele mai strălucitoare. Nu îngăduia nimănui să-l pună în umbră. Fusese întotdeauna preocupat de eleganţa ţinutei şi suferea foarte mult din cauza prematurei sale calviţii, pe care o şi ascundea sub cununa de lauri. Era un orator de mare forţă: ştia să

spună mult în cuvinte puţine şi avea, ca nimeni altul, talentul de a prinde momentul încheierii discursului astfel ca efectul finalului să fie maxim. Nu omitea nicicând să introducă un detaliu, un anunţ, un oarecare element de surpriză, ca să stimuleze atenţia, să întreţină interesul şi să asigure aspectul de spectacol al propriei sale apariţii.

Deşi se bucura de o popularitate imensă, Cezar era urât şi temut de rivali. În ziua idelor lui Marte (pe 15 martie) în anul 44 î. Hr., un grup de complotişti conduşi de Brutus şi Cassius l-a înconjurat în incinta senatului şi l-a asasinat, înjunghiindu-l cu pumnalele. Nici în pragul morţii, simţul dramatic nu l-a părăsit: şi-a tras singur un colţ al

togii peste faţă şi şi-a învelit în faldurile ei picioarele, ca să moară acoperit, cu decenţa cuvenită. După spusele istoricului roman Suetoniu, ultimele sale cuvinte, adresate fiului său adoptiv, Brutus, care se pregătea să-i dea o a doua lovitură de stilet, ar fi fost în greceşte, de parcă Cezar rostea o replică de încheiere a unei piese: „Şi tu, fiul meu?”

Comentariu

La romani, teatrul era o artă cu o enormă popularitate, numărul spectatorilor ridicându-se la cifre astăzi de neimaginat. înghesuite în amfiteatre uriaşe, mulţimile se distrau la comedii fără perdea sau

se lăsau mişcate până la lacrimi de tragedii înălţătoare. Teatrul pare a conţine în sine, concentrată, o esenţă de viaţă. Asemenea unui ritual religios, această artă atrage imediat şi irezistibil.

Cezar a fost, poate, primul care să înţeleagă legătura profundă, vitală dintre teatru şi putere – nu întâmplător fusese interesat de scenă încă din adolescenţă. Şi-a sublimat acest interes, devenind el însuşi actorul şi regizorul scenei mai vaste a lumii. îşi rostea replicile de parcă le învăţase dinainte şi se mişca întotdeauna cu deplina conştiinţă a efectului realizat asupra publicului. Nu neglija nici rolul surprizei, discursurile sale aveau dramatism şi nu lăsa nicio apariţie a

sa la voia întâmplării. Totul era programat şi regizat. Gesturile erau suficient de ample ca să fie înţelese de toţi, deşi nicicând atât de mari încât să cadă în păcatul lipsei de bun gust. Imensa popularitate de care se bucura era pe deplin explicabilă.

Cezar a conturat tipul ideal al liderului – de fapt, al oricărui om al puterii. Trebuie să înveţi de la el să-ţi amplifici faptele prin mijloace teatrale: surpriza, suspansul, atragerea simpatiei şi identificarea simbolică. Asemenea lui, este necesar să fii în permanenţă şi profund conştient de publicul tău, adică de ceea ce îi place şi de ceea ce îl plictiseşte. Ai grijă să te plasezi mereu în centrul scenei, să

cucereşti atenţia şi să nu te laşi vreodată pus în umbră de altcineva.

RESPECTAREA LEGII (II)

În anul 1831, o tânără franţuzoaică pe nume Aurore Dupin Dudevant şi-a părăsit soţul şi restul familiei în provincie şi s-a stabilit la Paris. Voia să devină scriitoare. Căsătoria, credea ea, era mai rea decât o închisoare, fiindcă nu îi lăsa nici timpul, nici libertatea de a se consacra pasiunii scrisului. În capitală avea să-şi consolideze independenţa şi să-şi câştige existenţa scriind.

Curând după sosirea la Paris, tânăra s-a văzut confruntată cu o realitate dură: libertatea nu o asigurau decât banii, iar pentru o femeie, a avea bani însemna fie să aibă un soţ bogat, fie să se prostitueze. Până atunci, niciuna nu izbutise nici măcar să se apropie de acest statut de independenţă financiară prin scris. În ceea ce le privea, scrisul era un hobby, fiindcă existenţa le era asigurată de soţi sau de moşteniri. De fapt, când Aurore Dudevant i- a arătat scrierile ei unui editor, acesta i-a spus: „Doamnă, ar trebui să faceţi copii, nu literatură".

Era limpede că venise la Paris ca să încerce să realizeze imposibilul. În cele din urmă, şi-a pus la punct o strategie menită să o

re-creeze total şi să-i făurească o imagine publică trasată după dorinţa ei. Scriitoarele dinaintea ei fuseseră silite să-şi asume un rol deja fixat: acela de artişti de categoria a doua care se adresau unui public cititor de categoria a doua, adică tot femeilor. Aurore Dudevant a hotărât că, dacă tot trebuia să joace un rol, va conduce ea jocul şi îl va întoarce în favoarea ei: a decis să joace rolul unui bărbat.

În 1832, un editor i-a acceptat primul dintre romanele importante, *Indiana,* iar autoarea a insistat să-l semneze cu un pseudonim – „George Sand". Tot Parisul a presupus că acest nou scriitor capabil să descrie şi să trezească

atâta emoţie era un bărbat. Aurore Dudevant mai purtase, când şi când, straie bărbăteşti şi înainte de a-l crea pe „George Sand” – fusese întotdeauna de părere că pantalonii de călărie şi cămăşile bărbaţilor erau mult mai comode decât hainele femeieşti. Acum, însă, ca figură publică, a „îngroşat” liniile portretului: a adăugat cămăşii şi pantalonului redingota, pălăria cenuşie, ghetele solide şi cravatele de dandy. A început să fumeze trabucuri şi, în conversaţie, să se comporte asemenea unui bărbat, care nu se teme să domine un schimb de idei şi nici să folosească, pe ici pe colo, şi câte un cuvânt mai tare.

Acest straniu scriitor-scriitoare, bărbat-femeie, exercita o neîndoielnică fascinaţie asupra publicului. Spre deosebire de alte artiste ale condeiului, Sand a reuşit să se facă acceptată şi de către cercul creatorilor bărbaţi. Bea şi fuma cot la cot cu ei şi avea aventuri cu unele dintre cele mai de valoare personalităţi culturale ale epocii: Musset, Liszt, Chopin. Chiar şi în dragoste, ea era aceea care prelua iniţiativa atât pentru a seduce, cât şi pentru a abandona. Pe scurt, făcea numai ce voia.

Cei care au cunoscut-o bine, şi-au dat seama că „personajul” o apăra de curiozitatea publicului.

În lume, îşi juca rolul, subliniindu-1; în intimitate,

redevenea ea însăşi. La un moment dat, a înţeles că „George Sand” risca să se banalizeze sau să eşueze în previzibil. Ca să evite o asemenea situaţie, din când în când, îi aducea „modificări” de rol – în loc să se ocupe de idile cu bărbaţi celebri, se amesteca în politică, inspirând rebeliuni studenţeşti sau chiar aşezându-se în fruntea unor demonstraţii. Intenţia era limpede: nimeni nu avea să-i dicteze limitele personajului creat. Mult timp după moartea ei şi cu toate că lumea nu-i mai citeşte romanele romantice, dimensiunile teatrale ale acestui personaj, devenite monumentale, continuă să fascineze şi să inspire.

Comentariu

În tot timpul vieţii publice a lui George Sand, cunoştinţele şi ceilalţi artişti din preajma ei au avut impresia că se află în prezenţa unui bărbat. Totuşi, în însemnările ei zilnice, ca şi faţă de prietenii cei mai apropiaţi, între care Gustave Flaubert, ea mărturisea mereu că nu nutrea deloc dorinţa de a fi altceva decât femeie şi că juca un rol destinat ochilor mulţimii. Dorea numai puterea de a-şi alege singură „personajul”. Refuza să accepte limitele impuse de societate. Această putere nu putea fi dobândită, însă, rămânând ea însăşi, ca atare, şi-a creat un fel de alter ego, pe care şi-l adapta după voie, oricând, îndemnurilor proprii – o

imagine menită să atragă atenţia şi să-i confere o personalitate aparte.

Nu trebuie uitat că lumea vrea neapărat să-ţi atribuie un rol în viaţă. Dacă îl accepţi, eşti pierdut. Nu vei dispune decât de acea putere nesemnificativă care ţine strict de rolul acesta asumat din proprie iniţiativă sau impus din afară, Pe de altă parte, un actor joacă multe roluri. Bucură-te şi tu de această diversificare proteică a puterii, iar dacă nu poţi ajunge la ea, măcar făureşte-ţi tu însuţi o nouă identitate care să iasă din tiparele fixate de o societate dominată de invidie şi resentimente – este un act de sfidare de-a dreptul prometeic, întrucât, datorită lui, îţi iei asupra ta responsabilitatea autocreaţiei.

Noua ta identitate îţi va sluji drept armură tocmai pentru ea nu te implică direct – nu mai este vorba despre tine însuţi, ci despre un „costum” ce poate fi pus sau scos, după dorinţă. Nu ai nevoie de implicare personală. În plus, noua ta identitate te va singulariza, conferindu-ţi o forţă scenică mult sporită. Te vor putea vedea şi auzi chiar spectatorii din ultimele rânduri, iar cei din faţă nu vor mai înceta să se minuneze de atâta îndrăzneală.

Oare nu vorbesc oamenii în societate despre cutare, că ar fi un mare actor? Ei nu vor să spună că insul simte, ci că excelează în a simula nişte simţiri pe care nu le încearcă absolut deloc.

Denis Diderot, 1713-1784

CHEILE PUTERII

Personalitatea ta nativă nu este neapărat şi cea reală. Pe lângă acele caracteristici moştenite, părinţii, prietenii, colegii te-au ajutat să te „formezi”. Datoria prometeică a oamenilor puternici este aceea de a prelua controlul asupra acestui proces, de a înceta să le mai permită altora să-i modeleze şi să-i încătuşeze între nişte limite. Re-creează-te singur devenind o personalitate puternică. Pe lista celor mai plăcute lucruri din viaţă, la loc de frunte trebuie să figureze această muncă asupra propriei tale „materii” interioare, tu eşti olarul şi

tot tu, bulgărele de lut. Re-crearea personalităţii te va transforma, în esenţă, într-un artist – un artist care se creează pe sine.

De fapt, ideea autocreaţiei izvorăşte din lumea artei. Vreme de mii şi mii de ani, numai regii şi oamenii de prim rang ai diverselor „curţi” au beneficiat de dreptul de a-şi determina propria identitate, tot aşa cum doar această elită a puterii şi a bogăţiei îşi putea îngădui să-şi contemple imaginea oglindită în operele de artă şi să şi-o modifice în mod conştient. Restul, cei de rând, jucau rolurile înguste în care societatea îi distribuise fără să-i întrebe şi nu dispuneau de o prea clară conştiinţă de sine.

O mărturie a schimbării acestei situaţii se reflectă în tabloul pictorului spaniol Diego Velâsquez, *Las Meninas,* datat 1656. Artistul însuşi apare în stânga, plasat în faţa unei lucrări pe care este în curs de a o picta, deşi privitorul nu o vede decât din spate, aşa încât nu ştim ce reprezenta pânza. Lângă pictor, o prinţesă, suita ei şi unul dintre piticii curţii îl privesc lucrând. Cei care pozează pentru tabloul aşezat cu spatele la noi nu sunt vizibili în chip direct, ci prin imaginea lor din oglinda de pe peretele din fundal – sunt regele şi regina Spaniei, care se presupune că ar sta undeva, într-un prim plan în afara şi în faţa tabloului – poate tocmai acolo unde stăm noi când îl contemplăm.

Lucrarea reprezintă o modificare spectaculoasă a dinamicii puterii şi capacităţii de determinare a propriei situaţii în societate: artistul deţine o poziţie cu mult mai proeminentă decât cea a cuplului regal. într-un anume sens importanţa ori puterea sa este mai mare ca a suveranilor, întrucât e limpede că el îşi exercită controlul asupra imaginii – a imaginii lor. Velâsquez nu se mai considera un sclav, un meşteşugar dependent de stăpânul comanditar. Se re-crease, luându-şi chipul unui om puternic. într- adevăr pe lângă aristocraţi, primii exponenţi ai societăţii apusene în stare să se „joace” cu imaginea proprie în modul cel mai deschis au fost pictorii şi scriitorii,

urmaţi, ceva ma târziu, de aşa-numiţii „dandies" şi de reprezentanţii boemei artistice. Astăzi, conceptul de autocreare a pătruns mai adânc, transformându-se într-un ideal spre care merită să se aspire. Asemenea lui Velâsquez trebuie să revendici puterea de a-ţi determina singur locul pe care vrei să-l ocupi „în tablou" şi de a-ţi elabora propria imagine.

Primul pas în procesul autocreării este conştiinţa de sine – faptul de a te percepe ca pe un actor şi de a prelua controlul înfăţişării şi al emoţiilor tale. După cum spunea Diderot, actor prost este acela care nu poate fi altfel decât sincer. Oamenii mereu „cu inima pe tava" devin obositori şi

penibili. În ciuda sincerităţii lor, sunt greu de luat în serios. Persoanele care îşi dau drumul la lacrimi în public îşi atrag o oarecare compasiune de moment, dar, curând, aceasta se transformă în dispreţ şi iritare din pricina egocentrismului lor: ne dăm seama că plâng pentru a atrage şi a monopoliza atenţia şi simpatia, iar acea parte răutăcioasă ce există în mintea omenească ne îndeamnă numaidecât să nu le dam satisfacţie.

Marii actori ştiu să se controleze. Se prefac sinceri şi simţitori, lasă lesne să le curgă o lacrimă şi dau glas compasiunii după voie, fără să trăiască într-adevăr toate aceste stări. îşi aleg acele mijloace de expresie pe care

să le înţeleagă toată lumea. Altfel, în lumea reală, „actoria” ar fi fatală. Niciun lider nu ar putea să-şi joace rolul dacă ar trebui să-şi simtă emoţiile pe care este ţinut să le manifeste. Aşadar, învaţă arta autocontrolului. Adoptă flexibilitatea actorului în stare să „pară” ceea ce doreşte să ne convingă a fi.

Pasul al doilea din procesul de autocreare constă într-o variantă a strategiei lui George Sand: elaborarea unui personaj memorabil, capabil să reţină atenţia şi să se ridice deasupra celorlalte. Exact acesta a fost şi jocul lui Abraham Lincoln, care ştia că tipul de om modest, de la ţară, foarte oarecare, nu fusese niciodată reprezentat de vreun preşedinte al

Statelor Unite, deşi ar fi cucerit lesne electoratul american. Cu toate că avea din naştere destule calităţi, Lincoln a decis să şi le amplifice, chiar în ceea ce priveşte aspectul şi vestimentaţia: pălăria, haina, barba. (Nu mai existase niciun preşedinte bărbos înaintea lui.) A fost şi primul care să-şi facă larg cunoscută imaginea prin intermediul fotografiei, dând astfel o mână de ajutor la încetăţenirea legendei „preşedintelui-om simplu”.

Actoria de calitate necesită, însă, mai mult decât o înfăţişare interesantă ori un unic moment de strălucire cu care să eclipsezi restul trupei. Spectacolul se desfăşoară în timp. Ritmul şi sincronizarea sunt esenţiale. Unul dintre elementele de

cea mare însemnătate în ritmul piesei este suspansul. Magicianul escapist Houdini, de pildă, era uneori în măsură să-şi facă numărul de ieşire din seif, cufăr etc. în doar câteva secunde, dar prefera să lase să se scurgă minutele, unul după altul, ţinând publicul într-o aşteptare cu fiecare secundă mai încordată.

Cheia realizării suspansului, a aducerii spectatorilor aşezaţi pe marginea scaunelor la limita rezistenţei nervoase este savanta încetinire a evenimentelor, urmată de accelerarea lor la momentul potrivit, după o formulă şi într-un tempo alese de tine. Marii conducători, de la Napoleon, la Mao Tse-tung au făcut uz adesea de

schimbări de ritm spectaculoase ca să-şi ia adversarii prin surprindere şi să-şi amuze adepţii. Franklin Delano Roosevelt a înţeles şi el importanţa regizării evenimentelor politice, a sincronizării lor cu elementele prevăzute şi a stabilirii ordinii şi ritmului desfăşurării lor.

În epoca alegerilor prezidenţiale din 1932, Statele Unite se aflau în plină criză economică gravă. Falimentele băncilor se succedau în mod îngrijorător. îndată după câştigarea mandatului, Roosevelt şi-a oferit o mică vacanţă. Nu a spus nimănui nimic, nici despre proiectele pe care le avea, nici despre componenţa cabinetului. A refuzat până şi să se întâlnească cu preşedintele în

funcţie, Herbert Hoover, ca să discute problemele preluării noului său post. în momental ceremoniei de instalare la Casa Albă, ţara întreagă se găsea într-o stare de aşteptare tensionată şi neliniştită.

în discursul inaugural, Roosevelt a întors foaia: a luat o atitudine plină de forţă, subliniind clar că intenţiona să îndrepte ţara într-o direcţie cu totul nouă, măturând cu un gest timidele tentative de înnoire ale predecesorilor săi. începând cu acest prim moment al mandatului, ritmul cuvântărilor şi al adoptării deciziilor de interes public a crescut vertiginos: numiri în cabinet, lansarea unor proiecte legislative îndrăzneţe şi aşa mai departe.

Perioada imediat următoare ceremoniei de instalare în funcţie a fost numită „Cele o sută de zile”, iar succesul cu care s-au soldat eforturile vizând schimbarea în bine a stării de spirit a cetăţenilor s-a datorat tehnicii inteligente a lui Roosevelt de a utiliza modificările de ritm şi contrastul dramatic. întâi şi-a ţinut publicul în suspans, pentru ca apoi să-l năucească printr-o serie de luări de poziţie cutezătoare, care păreau cu atât mai spectaculoase cu cât veneau cu totul pe nepregătite. Trebuie să înveţi şi tu să orchestrezi evenimentele în acelaşi fel, să nu-ţi arăţi nicicând toate cărţile deodată, ci să le joci treptat, ca să le amplifici efectul dramatic.

Pe lângă faptul că poate ascunde o mulţime de păcate, actoria de calitate mai serveşte şi la derutarea şi înşelarea adversarului. în timpul celui de-al doilea război mondial, dramaturgul german Bertolt Brecht a lucrat la Hollywood ca scenarist. După război, a fost convocat în faţa Comitetului pentru activităţi anti-americane al Camerei Reprezentanţilor, ca să răspundă la unele întrebări privitoare la atitudinea sa de presupus simpatizant comunist. Au mai fost citaţi şi alţi scriitori, care, însă, deciseseră să-i sfideze şi să-i umilească pe membrii comitetului, arătându-şi furia şi proclamându-şi superioritatea intelectuală. Brecht a acţionat cu mai multă înţelepciune:

le-a cântat în strună, îmbrobodindu-i cu farmecul, politeţea şi respectul manifest cu care li s-a prezentat. îşi regizase şi îşi repetase răspunsurile dinainte (întrebările nu erau greu de anticipat) şi chiar s-a înarmat cu unele piese de recuzită, dintre care merită amintit trabucul, ales pentru că preşedintele comitetului fuma şi el trabucuri. într-adevăr i-a înşelat pe toţi cu replici meşteşugite, ambigue, umoristice. în loc să rostească o tiradă mânioasă sau vindicativă, Brecht s-a învârtit în cerc în jurul lor, ca într-o piesă de teatru, şi a scăpat nevătămat.

în repertoriul tău se cuvine să figureze şi „gesturile” cu efect spectaculos, adică acele acţiuni care, înfăptuite în momentul de

maximă intensitate a suspansului, devin simboluri ale triumfului şi cutezanţei tale. Un asemenea „gest” a fost teatrala trecere a Rubiconului, care i-a uimit pe soldaţi şi i-a creat lui Cezar o aureolă eroică. De o mare însemnătate sunt intrările şi ieşirile din scenă. Când i s-a prezentat lui Cezar, în Egipt, Cleopatra a fost adusă într- un covor care apoi a fost desfăşurat la picioarele acestuia. George Washington a părăsit de două ori puterea, în plin triumf (întâi, ca general, apoi ca preşedinte care a refuzat să mai intre în competiţia electorală pentru un al treilea mandat), demonstrând că ştia să exploateze momentul şi transformându-şi gestul într-o

acţiune cu efect dramatic şi simbolic. Trebuie să-ţi plănuieşti cu cea mai mare atenţie felul cum îţi faci intrarea pe o scenă şi cum o părăseşti.

Aminteşte-ţi că exagerarea se dovedeşte contraproductivă – este un alt fel de a cheltui prea mult efort ca să atragi atenţia asupra ta. Richard Burton a descoperit încă de la începutul carierei sale actoriceşti că reuşea să-şi pună în umbră partenerii de scenă rămânând absolut nemişcat. Contează, deci, nu atât ce anume, ci cum anume faci – ţinuta ta aleasă şi tăcerea ta pot impune mai mult pe scena societăţii decât agitaţia inutilă.

în sfârşit, însuşeşte-ţi roluri cât mai diverse, ca să fii pregătit să-l

joci pe acela dintre ele care devine necesar într-un moment sau altul. Pune-ţi întotdeauna masca potrivită situaţiei – fii nu Janus, ci Proteu. Bismarck era un maestru al acestei arte: liberal cu liberalii, tigru faţă de tigri. Ştia să rămână imposibil de „prins", iar ceea ce este imposibil de prins este şi imposibil de învins.

Imagine: Proteu, zeul marin al grecilor antici. Puterea sa consta în capacitatea de a-şi schimba înfăţişarea după dorinţă, luând forma potrivită momentului. Atunci când Menelau, fratele lui Agamemnon, a încercat să-l prindă, Proteu s-a transformat în leu, apoi, pe rând, în şarpe, panteră, mistreţ, apă curgătoare şi, în cele din urmă, în copac înfrunzit.

Ultimul cuvânt: Deprinde-te să fii oricine, faţă de oricine. Un Proteu schimbător – învăţat printre învăţaţi, sfânt printre sfinţi. Aceasta este arta de a-i cuceri pe toţi, căci cele ce se aseamănă se adună. Observă firea [oamenilor] şi potriveşte-ţi-o pe a ta după aceea a fiecăruia dintre cei pe care îi întâlneşti – ia, pe rând, pilda celui solemn şi a celui jovial, trecând de la o stare la alta, cu totul diferită. (Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Nu exista vreun contraargument la această lege: daca joci prost, eşti un actor prost. îţi trebuie ştiinţă şi pentru a părea

natural, adică şi sinceritatea este un rol ca oricare altul. Actoria de proastă calitate nu creează decât efecte penibile. Se înţelege de la sine că nu trebuie să fii prea teatral – evită cabotinismul care, oricum l-ai lua, tot teatru prost rămâne, pentru că vine în contradicţie cu legile vechi de secole, ce interzic exagerarea. în esenţă, legea de faţă nu admite contraargument.

LEGEA 26 PĂSTREAZĂ-TI MÂINILE CURATE

9

ARGUMENT

Trebuie să pari întruchiparea bunelor maniere şi a eficienţei: nu te pune în situaţia de a fi compromis de greşeli sau de fapte urâte. Păstrează- ţi mâinile curate şi o reputaţie fără pată, asigurându-te că dispui întotdeauna de alţii în chip de ţapi ispăşitori sau de unelte ascultătoare asupra cărora să poţi arunca nestingherit vina.

PARTEA I: ASCUNDE-ŢI GREŞELILE – GĂSEŞTE UN ŢAP ISPĂŞITOR PE CARE SĂ DAI VINA

Bunul nostru renume depinde mai mult de ceea ce ascundem decât de ceea ce dăm la iveală. Toţi facem greşeli, însă cei cu adevărat inteligenţi reuşesc să şi le mascheze, asigurându-se totodată că vina va fi aruncată asupra altcuiva. Pentru asemenea situaţii, trebuie să avem întotdeauna la îndemână câte un ţap ispăşitor.

RESPECTAREA LEGII (I)

Spre sfârşitul secolului al doilea d. Hr., pe când altădată strălucitorul imperiu Han se afla într-un declin lent, dar sigur, omul cel mai puternic din ţară ajunsese

marele general şi înalt dregător imperial Ts'ao Ts'ao. Interesat să-şi consolideze poziţia şi să scape şi de ultimul dintre rivalii săi, Ts'ao Ts'ao a început campania al cărei scop consta în a prelua controlul asupra Câmpiei de Mijloc, regiune de mare importanţă strategică. În timp ce asedia unul dintre oraşele-cheie, a comis o mică eroare în organizarea aprovizionării cu grâne a armatei, astfel încât, aşteptând să sosească din capitală hrana necesară trupei, generalul a fost silit să ordone reducerea raţiilor.

Ts'ao Ts'ao era un comandant autoritar şi îşi crease o reţea de informatori, care, curând, au început să-i raporteze că soldaţii erau nemulţumiţi şi murmurau: nu

cumva îi înfometa ca să ţină proviziile pentru el? Dacă zvonurile acestea s-ar fi răspândit, Ts'ao Ts'ao ar fi riscat să fie pus în faţa unei adevărate răscoale. L-a chemat în cortul său pe ofiţerul însărcinat cu aprovizionarea:

„Vreau să-ţi cer un împrumut şi nu trebuie să mă refuzi.”

„Ce fel de împrumut?”, a întrebat acesta.

„Vreau să-mi împrumuţi capul tău, ca să-l arăt soldaţilor”, a spus Ts'ao Ts'ao. „Dar eu nu am greşit cu nimic!”, a strigat omul.

„Ştiu”, a răspuns Ts'ao Ts'ao cu un oftat, „dar dacă nu te condamn la moarte, armata se va răscula. Să nu ai nicio teamă, după ce mori, o să am grijă eu de familia ta.”

Exprimată în asemenea termeni, cererea generalului nu putea fi refuzată, drept care nevinovatul şi-a acceptat soarta şi a fost decapitat în aceeaşi zi. Văzându-i capul expus oprobriului public, soldaţii au încetat să mai bombăne. Unii au înţeles manevra lui Ts'ao Ts'ao, dar au tăcut, uluiţi şi intimidaţi de violenţa acestuia. Cei mai mulţi au luat de bună această versiune oficială a vinovăţiei ofiţerului condamnat, poate şi pentru că preferau să vadă înţelepciunea şi corectitudinea comandantului, iar nu incompetenţa şi cruzimea sa.

CUM S-A ÎMPĂRŢIT DREPTATEA ÎN CHELM

într-o zi, asupra orăşelului Chelm s-a abătut o mare nenorocire. Cizmarul şi-a omorât pe unul dintre muşterii. Astfel, a fost adus în faţa judecătorului care l-a trimis la spânzurătoare. Când s-a dat citire sentinţei, unul din târgoveţi s-a ridicat în picioare şi a strigat: „Cinstite domnule jude, l-aţi osândit la moarte pe cizmarul nostru! E singurul cizmar din târg. Dacă îl spânzuraţi, nouă cine ne mai pingeleşte încălţările?" „Da, cine? Cine?", au întrebat cu toţii într-un glas.

Judecătorul a dat din cap în semn că pricepuse cum stăteau lucrurile şi şi-a schimbat hotărârea: „Oameni buni din Chelm, ceea ce

spuneţi voi este adevărat. Dacă nu avem decât un singur cizmar, a-l trimite la moarte ar însemna să facem o mare nedreptate obştei noastre. Cum însă avem în târg doi meşteri care repară acoperişurile, să fie spânzurat unul dintre ei."
Un tezaur al folclorului evreiesc, Nathan Ausubel, ed., 1948

Comentariu

Ts'ao Ts'ao ajunsese la putere într-o epocă plină de frământări tumultoase, când, în lupta pentru supremaţia asupra imperiului Han, aflat deja sub semnul disoluţiei, se iviseră de peste tot, o mulţime de duşmani. Cucerirea Câmpiei de Mijloc se dovedea mai anevoioasă

decât se aşteptase, iar banii şi proviziile constituiau o grijă permanentă. În aceste condiţii de tensiune, nici nu este de mirare că Ts'ao Ts'ao a omis să ordone la timp trimiterea convoiului de aprovizionare.

O dată ce a devenit limpede că aceasta fusese o greşeală gravă şi că armata se găsea într-o stare de spirit explozivă, generalului nu îi stăteau în faţă decât două posibilităţi: fie să-şi ceară scuze, fie să dea vina pe altcineva. Cunoscând bine hăţişurile psihologice ale puterii şi importanţa aparenţelor, Ts'ao Ts'ao nu a avut niciun moment de şovăială: a căutat imediat pe cel mai potrivit ţap ispăşitor şi s-a servit de el.

Nici nu se poate să nu facem, din când în când, şi unele greşeli – evenimentele sunt prea imprevizibile. Oamenii puternici cad nu din cauza greşelilor comise, ci din cauza atitudinii lor faţă de ele. Asemenea chirurgului, ei trebuie să taie tumora şi să înlăture rapid toate aderenţele. Scuzele şi justificările reprezintă nişte instrumente mult prea grosolane pentru o operaţie atât de delicată. Cei cu adevărat puternici le ocolesc. Dacă îţi ceri iertare şi dai tot felul de explicaţii, nu reuşeşti decât să stârneşti îndoieli în privinţa competenţei şi intenţiilor tale, iar ceilalţi se vor întreba câte alte erori mai ai de mărturisit. Explicaţiile nu satisfac pe nimeni, iar scuzele sunt penibile

pentru toată lumea. Oricum, greşeala rămâne, ba se şi agravează. Cel mai bun lucru este să retezi răul din rădăcină şi să îndrepţi atenţia asupra altcuiva, adică asupra unui ţap ispăşitor – mai înainte ca oamenii să-ţi pună în balanţă responsabilitatea şi să se gândească să te acuze de incompetenţă.

Aş fi gata să trădez lumea întreagă numai ca să nu îi îngădui să mă trădeze ea pe mine.
Generalul Ts'ao Ts'ao, circa 155-220 d. Hr.

RESPECTAREA LEGII (II)

Vreme de mai mulţi ani, Cesare Borgia a luptat pentru a aduce sub autoritatea tronului pontifical al tatălui său, papa Alexandru al VI-lea, numeroase şi întinse părţi ale Italiei. În anul 1500, a izbutit să cucerească şi Romagna, o regiune nordică ce se aflase o perioadă îndelungată la cheremul unei serii de aventurieri care o jefuiseră în propriul lor folos. Lipsită de orice forţă de menţinere a ordinii publice, provincia ajunsese un ţinut al fărădelegii, împânzit de hoţi şi secătuit de rivalităţile dintre clanuri. În vederea restabilirii unei domnii a legii, Cesare a numit un guvernator, pe Ramiro de Orco, „om crud şi aspru”, după cum îl caracterizează

Niccolo Machiavelli. I-a acordat puteri depline.

Cu energie şi violenţă, de Orco a instaurat o ordine severă şi brutală – curând, Romagna a fost curăţată de aproape toate elementele turbulente. Atâta doar că, în zelul său, guvernatorul mai şi depăşea măsura, astfel încât, după vreo doi^ ani, populaţia se săturase să îndure şi nu îi mai purta decât ură. În decembrie 1502, Cesare s-a hotărât să acţioneze ferm. întâi, a răspândit ştirea că nu aprobase niciodată faptele crude şi excesele de brutalitate care izvorau numai şi numai din firea violentă a guvernatorului, pentru ca apoi, pe 22 decembrie, să pună să-l aresteze. L-a închis în temniţa din Cesena, iar

în a doua zi de Crăciun, locuitorii acestui oraş au deschis ochii asupra unei privelişti neobişnuite: în piaţa cea mare, zăcea cadavrul descăpăţânat al lui de Orco, înveşmântat în haine luxoase şi purtând pe umeri o pelerină lungă, purpurie. Capul se afla alături, înfipt într-un par, iar lângă el, mânjite de sânge, se vedeau butucul şi securea călăului. După cum îşi încheie Machiavelli relatarea, „Ferocitatea acestei scene le-a trezit oamenilor tot atâta oroare câtă satisfacţie”.

Comentariu

Cesare Borgia era un adevărat maestru al jocului puterii. Plănuia întotdeauna totul cu câteva „mutări”

înainte şi le întindea adversarilor cele mai iscusite capcane ce s-ar fi putut pune la cale. Acesta este motivul pentru care Machiavelli l-a luat drept prototip al conducătorului în acest prim tratat de politologie din lume, care
este Principele.

În chestiunea provinciei Romagna, Cesare prevăzuse desfăşurarea evenimentelor cu o uluitoare claritate: ordinea nu putea fi instaurată decât printr-o guvernare brutală; procesul de revenire la normal avea să dureze câţiva ani, la început, spre bucuria, dar mai apoi, spre iritarea, localnicilor; curând, guvernatorul avea să-şi facă duşmani numeroşi, cu atât mai mult cu cât acest braţ

brutal al legii era un venetic de spaniol. Cesare nu îşi putea permite să joace el însuşi acest rol ingrat – ura pe care şi-ar fi atras-o i-ar fi creat prea mari probleme în viitor. Prin urmare, a pus pe altcineva să „strângă murdăria”, ştiind prea bine că după ce salahoria va fi luat sfârşit, capul salahorului va poposi într-o ţeapă. Misiunea de ţap ispăşitor a lui de Orco fusese plănuită de la bun început.

în cazul lui Ts'ao Ts'ao, ţapul ispăşitor s-a întâmplat să fie un om cu totul nevinovat, însă cel ales de Cesare Borgia reprezenta o armă de atac din bogatul său arsenal, un instrument care îl cruţa de efortul şi de riscul de a-şi păta mâinile cu sânge. De acest al doilea fel de ţapi

ispăşitori este indicat să scapi, mai devreme sau mai târziu, fie lăsându-i de izbelişte, fie, aşa cum a procedat Cesare Borgia, deferindu-i justiţiei. Nu numai că îţi asiguri neimplicarea în situaţia dificilă cu pricina, ci chiar creezi impresia că o rezolvi în mod principial.

Atenienii îşi luaseră obiceiul de a ţine pe cheltuiala publică un număr de fiinţe omeneşti bicisnice şi fără folos, iar atunci când vreo nenorocire, cum ar fi ciuma, seceta sau foametea lovea cetatea [...] [acestea, ţapii ispăşitori] erau duse [...] şi sacrificate, după cât se pare, fiind omorâte cu pietre în afara zidurilor oraşului.

Creanga de aur, Sir James George Fraier, 18541-941

CHEILE PUTERII

Ţapii ispăşitori există de când e lumea – găsim exemple în culturi de pretutindeni. Aceste sacrificii se întemeiază pe credinţa mitică în posibilitatea transferării vinei şi a păcatului asupra unui element exterior – obiect, animal sau fiinţă omenească – care este apoi aruncat sau distrus. Vechii evrei obişnuiau să aducă un ţap viu (de unde şi expresia „ţap ispăşitor”), pe capul căruia sacerdotul îşi aşeza mâinile atunci când mărturisea păcatele copiilor lui Israel. Odată transferate asupra animalului, păcatele, ca şi

purtătorul lor, ţapul, urmau să-şi găsească sfârşitul departe, în pustie. La atenieni şi la azteci, ţapii ispăşitori erau oameni, adeseori crescuţi anume în acest scop. Cum se credea că foametea şi ciuma erau pedepse date de către zei, pentru multele păcate ale muritorilor, aceştia nu aveau de îndurat doar molima şi lipsurile, ci şi vinovăţia şi oprobriul. Se eliberau de aceste poveri de vină, încărcând cu ele nişte fiinţe nevinovate, a căror moarte trebuia să-i împace pe zei şi să alunge răul din sânul obştei.

Cât este de omenesc acest refuz de a privi în sine al păcătosului după ce a comis păcatul! El va prefera întotdeauna să azvârle vina asupra a ceva sau

cineva din afară. Atunci când în Theba făcea ravagii ciuma, Oedip căuta păcatul aducător de nenorocire oriunde numai în sine însuşi nu, deşi incestul săvârşit de el fusese acela care stârnise mânia zeilor şi atrăsese molima asupra cetăţii. Această nevoie adânc înrădăcinată de a „înstrăina” vinovăţia, proiectând-o în exterior, are o forţă copleşitoare, de care oamenii inteligenţi învaţă să se folosească. Sacrificiul este un ritual, poate chiar cel mai vechi dintre toate. Ritualul însuşi reprezintă un izvor de putere. Nu putem să nu remarcăm, în uciderea lui de Orco, gestul simbolic şi ritualistic al lui Cesare Borgia: expunerea cadavrului celui sacrificat. Punând

în scenă un asemenea spectacol, principele şi-a „înstrăinat” vina. Cetăţenii Romagnei au reacţionat aşa cum era lesne de prevăzut. întrucât ne este atât de firesc să privim în afară şi nu înăuntru, ne lăsăm iute convinşi de vinovăţia ţapului ispăşitor.

Jertfirea sa sângeroasă pare a fi o rămăşiţă a vremurilor barbariei, dar adevărul este că această practică nu a dispărut nici azi, chiar dacă formele ei actuale sunt simbolice. Din moment ce puterea se întemeiază pe jocul aparenţelor, iar cei puternici trebuie să dea impresia că sunt deasupra greşelilor, există la fel de mulţi ţapi ispăşitori ca şi în trecut. Oare ce lider contemporan se arată dispus

să-şi asume responsabilitatea erorilor comise? El va căuta şi va găsi întotdeauna un asemenea ţap ispăşitor. Atunci când revoluţia culturală iniţiată de Mao a eşuat în chip atât de lamentabil, acesta nu şi-a cerut scuze poporului chinez – urmând exemplul lui Ts'ao Ts'ao, a oferit mulţimii „capetele” câtorva ţapi ispăşitori, între care secretarul său particular, Ch'en Po-ta, membru de frunte al ierarhiei de partid.

Franklin D. Roosevelt se bucura de reputaţia de om cinstit şi drept. Totuşi, de-a lungul carierei sale, s-a confruntat de multe ori cu împrejurări în care, dacă s-ar fi arătat la înălţimea renumelui său de onestitate, ar fi riscat un dezastru politic. Pe de altă parte, nici nu

putea să apară incorect. Astfel, timp de douăzeci de ani, secretarul său, Louis Howe a jucat rolul lui de Orco. Roosevelt trăgea sforile, punea la cale manipularea presei şi făcea manevre nu tocmai etice, mai ales în campaniile electorale, dar ori de câte ori ieşea la iveală vreo greşeală sau se auzea despre vreun detaliu ce ar fi venit în contradicţie cu imaginea publică atent controlată a preşedintelui, Howe era acela care trăgea ponoasele şi o făcea fără să crâcnească.

Pe lângă atât de complezentul rol de a prelua vinovăţia, ţapul ispăşitor mai poate sluji şi ca avertisment dat anumitor persoane. În 1631, se complota în vederea înlăturării de la putere a

cardinalului de Richelieu – a fost aşa-numita „Zi a Păcălelilor”. Conspiratorii aproape că îşi atinseseră scopul şi nici nu era de mirare, pentru că printre ei se numărau dregători din cele mai înalte eşaloane ale guvernului şi chiar regina-mamă. Datorită norocului şi propriilor sale urzeli, Richelieu a scăpat.

Unul dintre complotiştii principali era contele de Marillac, păstrătorul marelui sigiliu regal. Cardinalul nu îl putea azvârli în temniţă fără a o implica şi pe regina-mamă, ceea ce s-ar fi dovedit extrem de riscant, ca atare, şi-a îndreptat atacul asupra fratelui lui Marillac, mareşal al armatei regelui. Mareşalul nu fusese câtuşi de puţin

amestecat în intrigă. Cu toate acestea, temându-se de alte conspiraţii asemănătoare, mai ales în rândurile ofiţerilor, cardinalul s-a hotărât să dea un exemplu. L-a adus pe nevinovat în faţa judecăţii, l-a acuzat de crime întru totul imaginare şi, odată condamnat, a ordonat să fie executat. Dintr-o singură mişcare, l-a pedepsit, deşi indirect, pe adevăratul complotist, care se crezuse la adăpost de represaliile lui Richelieu, şi a lansat un avertisment grăitor către orice rebeli dispuşi să-i urzească înlăturarea, arătând că, pentru a păstra puterea, era pregătit să sacrifice şi oameni fără vină.

De fapt, adeseori este chiar mai înţelept să-ţi alegi ca ţap

ispăşitor victima cea mai nevinovată cu putinţă. Astfel de fiinţe nu îţi pot opune rezistenţă, iar protestele lor naive vor părea false şi exagerate, ca şi când ar fi menite să acopere o vinovăţie. Fii, totuşi, foarte atent ca nu cumva să creezi un martir. Nu uita lucrul cel mai important: victima trebuie să pară că eşti *tu,* bietul conducător trădat de incompetenţa celor din jurul tău. Dacă ţapul ispăşitor pare prea neajutorat, iar pedeapsa din cale afară de crudă, rişti să cazi în propria ta capcană. Trebuie să îţi alegi victime ceva mai puternice decât atât, astfel ca sacrificarea lor să nu trezească, în ceea ce te priveşte, oroare, iar faţă de ele, milă şi simpatie.

Istoria abundă de exemple care pun în lumină rolul salutar jucat de această soluţie a ţapului ispăşitor, adeseori întruchipat de unul dintre apropiaţii conducătorilor, în care caz evenimentul purta numele de „cădere în dizgraţie a favoritului”. Cei mai mulţi regi şi- au avut câte un asemenea „favorit”, cineva ales adesea fără vreun motiv aparent şi în virtutea nici unui merit deosebit, pe care, cu toate acestea, îl copleşea cu daruri şi favoruri, plasându-l în centrul atenţiei. Numai că acest favorit putea sluji şi drept ţap ispăşitor dacă reputaţia regelui era pusă în primejdie. Lumea era gata să creadă în vinovăţia favoritului – altfel, de ce l-ar fi sacrificat regele? Restul curtenilor, şi aşa invidioşi

pentru statutul său special, erau încântaţi să scape de un rival detestat, iar suveranul îl îndepărta pe un om care ajunsese deja să ştie prea multe, să-l cunoască prea bine şi, ca atare, să înceapă, poate, să-l trateze cu aroganţă sau chiar cu dispreţ. A-ţi alege ca ţap ispăşitor pe unul dintre cei din anturajul tău imediat este cam acelaşi lucru cu „căderea în dizgraţie a favoritului". S-ar putea, într-adevăr să pierzi un prieten sau un colaborator, dar dacă ai în vedere desfăşurarea pe termen lung a evenimentelor, este mai important să-ţi ascunzi greşelile decât să păstrezi pe lângă tine o persoană care, într-o zi, este foarte probabil că va ajunge să se întoarcă împotriva ta. În afară de asta, nimic

mai lesne decât să-ţi găseşti un favorit nou în locul celui alungat.

Imagine: Ţapul cel nevinovat. În ziua Răscumpărării Păcatelor, marele preot aduce ţapul în templu, îşi aşază mâinile pe capul lui şi mărturiseşte păcatele poporului credincios, transferând vinovăţia oamenilor asupra animalului nevinovat, care apoi, este mânat departe, în pustie şi părăsit acolo, pentru ca păcatele şi vina străine lui să-şi găsească pieirea, dispărând odată cu el.

Ultimul cuvânt: Nebunia nu constă în a comite Nebunia, ci în a nu fi în stare s-o ascunzi. Toţi oamenii fac greşeli, dar înţelepţii şi le ascund, în vreme ce proştii şi le recunosc în faţa tuturor. Reputaţia

se întemeiază mai degrabă pe ceea ce este ascuns decât pe ceea ce se vede. Dacă nu poti fi bun, măcar ai grijă să fii prudent. (Baltasar Grácián, 1601-1658)

PARTEA A II-A: SCOATE CASTANELE DIN FOC CU MÂNA ALTUIA

în fabulă, maimuţa înşfacă lăbuţa prietenei sale, pisica, şi o foloseşte ca să tragă din foc castanele coapte fără să se ardă.

Dacă ai de îndeplinit o sarcină neplăcută sau care, te-ar face nepopular, este cu mult prea riscant

să ţi-o asumi tu însuţi. Ai nevoie de o lăbuţă de pisică – de cineva care să ducă greul, să se descurce cu consecinţele. Astfel, obţii ce vrei, suferă cine hotărăşti tu să sufere şi nimeni nu bagă de seamă că singurul răspunzător eşti tu. Lasă pe alţii să fie călăii sau purtătorii de veşti proaste; tu adu numai bucurie şi înseninare.

RESPECTAREA LEGII I

În anul 59 î. Hr., viitoarea regină Cleopatra a Egiptului, pe atunci în vârstă de abia zece ani, a asistat la răsturnarea de la domnie şi la alungarea în exil a tatălui ei, regele Ptolemeu al XII-lea, de către

fiicele acestuia (surorile ei mai mari). Una dintre acestea, Berenice, a preluat conducerea complotului şi, ca să fie sigură că nu va împărţi puterea cu nimeni, le-a trimis la închisoare pe celelalte surori şi şi-a asasinat soţul. Poate că acest lucru i se va fi părut necesar pentru consolidarea noii ei poziţii, dar faptul că un membru al familiei regale – şi nu unul oarecare, ci însăşi regina – dăduse dovadă de o atare violenţă făţişă a stârnit oroarea supuşilor şi a dat naştere unei la fel de dure reacţii de opoziţie. Patru ani mai târziu, aceşti opozanţi au reuşit să-l readucă pe tron pe regele pribeag, Ptolemeu al XII-lea, care s-a grăbit să-şi decapiteze atât de ingratele fiice

mai mari şi, între ele, desigur, pe Berenice.

Ptolemeu a murit în 51 î. Hr., iar domnia le-a revenit celor patru copii rămaşi în viaţă. Conform tradiţiei egiptene, fiul cei mai mare, Ptolemeu al XIII-lea (la vremea aceea, în vârstă de doar zece ani), a luat-o în căsătorie pe sora sa cea mai mare, Cleopatra (care avea optsprezece), şi cuplul şi-a început domnia ca rege şi regină. Acest aranjament nu satisfăcea însă pe niciunul dintre cei patru – toţi, inclusiv Cleopatra, doreau mai multă putere. Între ea şi fratele-soţ a izbucnit lupta, fiecare încercând să-l înlăture pe celălalt.

Cu sprijinul unei grupări de înalţi dregători care se temeau de

ambiţia Cleopatrei, Ptolemeu şi-a silit sora-soţie să părăsească ţara, astfel încât, în 48 î. Hr., copilandrul a rămas singur pe tronul Egiptului. Din exil, Cleopatra urzea planuri de revenire şi de preluare a puterii pentru ea însăşi, nutrind visul de a readuce regatului strălucita sa glorie de altădată, ţel pe care era sigură că numai ea putea să-l atingă. Exemplul Berenicei îi arătase limpede că nici poporul, nici dregătorii nu ţineau să se supună unei regine care nu-şi făcea scrupule din a-şi trimite la moarte propriile rude de sânge. La urma urmei, chiar nevârstnicul Ptolemeu refuzase să pună să fie ucisă, deşi ştia prea bine că ea urmărea să-l înlăture.

La circa un an de la plecarea în exil a Cleopatrei, a debarcat în Egipt Iulius Cezar, stăpânul Romei, care dorea să alipească ţara aceasta bogată la imperiul său. Cleopatra a înţeles că i se oferea o şansă unică. S-a reîntors în Egipt la adăpostul nopţii şi al deghizării şi, după ce a străbătut ceea ce azi ar echivala cu câteva sute de kilometri, a ajuns la Alexandria, unde se afla Cezar. Legenda spune că s-a introdus până la el ascunsă într-un covor făcut sul, din care s- a rostogolit, plină de graţie, atunci când covorul a fost desfăşurat la picioarele romanului. Tânăra regină exilată şi-a început „campania” de seducţie. Nu i-a fost greu. A mizat pe pasiunea pentru teatru a lui Cezar, pe interesul

acestuia pentru istoria străveche a ţării Nilului şi, desigur, pe propriile ei farmece. Curând, cuceritorul s-a lăsat cucerit, iar Cleopatra a fost reînscăunată regină.

Ceilalţi fraţi şi sora fierbeau de furie – fuseseră învinşi. Ptolemeu al XlII-lea nu ţinea să aştepte inactiv desfăşurarea evenimentelor: din palatul său de la Alexandria, a ordonat armatei să atace oraşul şi să-l silească pe Cezar să plece pe mare. Drept represalii, acesta l-a pus pe tânărul rege împreună cu familia sa în stare de arest la palat. înşelând vigilenţa gărzilor, sora mai mică a Cleopatrei, Arsinoe, a izbutit să fugă şi să se aşeze în fruntea trupelor egiptene, proclamându-se, la rândul ei, regină. Cleopatra a

sesizat ocazia ce i se oferea. L-a convins pe Cezar să-l elibereze pe Ptolemeu din arest în schimbul promisiunii acestuia de a se duce la Arsinoe pentru a media un armistiţiu. Ştia că fratele-soţ va face exact contrariul, adică îşi va folosi libertatea pentru a-i disputa Arsinoei conducerea armatei, ceea ce servea de minune intereselor ei, pentru că, în acest fel, familia ar fi ajuns şi mai divizată. În plus, ridicarea la luptă a celor doi îi furniza lui Cezar motive pentru a-i bate şi a o scăpa de rivali.

MAIMUŢA ŞI PISICA

O maimuţa şi o pisică, fraţi de năzbâtii şi de joacă, aveau acelaşi stăpân. Orice se întâmpla prin casă era, neîndoielnic, vina lor. [...] într-o

zi de iarnă, cei doi şedeau, ca de obicei, pe lângă plita din bucătărie. Printre bulgării roşii de jăratic, bucătăreasa pusese cu grijă, la copt, câteva castane dolofane. Când, ridicându-se uşor în aer, mireasma lor pătrunzătoare şi picantă a ajuns până la Nas-Cârn, maimuţica, vicleana l- a strigat pe motan: „Hei, Pufi, de ce nu ne-am împărţi noi desertul ăsta? Dacă aş avea gheruţe aşa ca ale tale, aş scoate eu castanele din foc. Ajută- mă şi va fi o ispravă nemaipomenită.” Zicând acestea, a apucat laba pisicii, a tras cu ea castanele şi le-a băgat în gură.

Când a venit, roşie în obraji, stăpâna vetrei, i-a alungat pe hoţomani cât colo. Din jaf motanul s-

a ales doar cu durerea, în vreme ce maimuţa, cu bunătăţile.
Fabule, Jean de La Fontaine, 1621-1695

Primind întăriri, Cezar nu a întârziat să-i înfrângă pe rebeli. Pe drumul reîntoarcerii spre Alexandria, Ptolemeu s-a înecat în Nil, iar Arsinoe a fost luată prizonieră şi trimisă la Roma. Cezar i-a executat pe numeroşii duşmani care conspiraseră împotriva Cleopatrei, iar pe o parte dintre opozanţi, i-a închis. Pentru a-şi consolida domnia, aceasta s-a căsătorit cu unicul frate rămas în viaţă, Ptolemeu al XIV- lea, care avea pe atunci unsprezece ani şi, bineînţeles, nu reprezenta o ameninţare. De altfel, patru ani mai

târziu, şi-a găsit şi el moartea în mod destul de misterios, probabil otrăvit.

În anul 41 î. Hr., Cleopatra s-a folosit prin aceleaşi mijloace şi cu acelaşi succes de un al doilea mare bărbat de stat al Romei, Marc-Antoniu. Strecurându-i ideea că sora ei, Arsinoe, prizonieră în capitala imperiului, conspira împotriva lui, l-a determinat să-i ordone execuţia – Cleopatra scăpase, în fine, de toţi rivalii.

Comentariu

Legenda vrea să pună succesele Cleopatrei pe seama forţei ei de seducţie, dar, în realitate, puterea reginei consta în

capacitatea ei de a-i manipula pe cei din jur, obligându-i să facă ceea ce dorea ea. Cezar şi Antoniu nu numai că i-au înlăturat din cale pe doi dintre adversarii cei mai periculoşi – Ptolemeu al XIII-lea şi Arsinoe – ci i-au eliminat, practic, pe toţi posibilii opozanţi atât din rândul dregătorilor civili, cât şi din armată. Aceşti doi oameni au scos din foc castanele pentru ea: au luat asupra lor curăţarea terenului, au adunat cadavrele şi au ferit-o de acuzaţia că şi-ar fi distrus fraţii, surorile şi sfetnicii. În sfârşit, amândoi „cuceritorii" au recunoscut Egiptului statutul de ţară independentă şi „prietenă a Romei" şi nu l-au redus la cel de colonie. Au acţionat aşa cum i-a determinat ea

să acţioneze, fără a-şi da seama că erau manipulaţi. Aceasta este cea mai subtilă şi mai puternică formă de „persuasiune”.

O regină nu trebuie să-şi mânjească vreodată mâinile făcând treburile necesare, dar murdare; un rege nu poate fi pătat de sângele rivalilor săi. Cu toate acestea, puterea nu se păstrează fără eliminarea celor care ţi-o contestă – vor exista întotdeauna mici lucruri „murdare” de dus la bun sfârşit, dacă vrei să te menţii pe tron. Ca şi Cleopatra, ai nevoie de cineva care să-şi asume sarcina de a le înfăptui – ai nevoie de o lăbuţă de pisică.

Pentru acest „rol”, se recomandă să alegi o persoana din afara cercului tău intim, care să nu

bănuiască nimic şi să nu se simtă manipulată. Astfel de fraieri nu sunt deloc greu de găsit: oameni dornici să-ţi sară în ajutor, mai cu seamă dacă li se aruncă un os de ros. Vor face lucruri ce li se vor părea nevinovate sau justificate, netezindu-ţi drumul, răspândind informaţiile pe care vrei să le pui în circulaţie, subminând poziţia celor pe care nu-i percep ca pe rivali ai tăi, adică luptând pentru tine şi murdărindu-şi mâinile, în vreme ce ale tale rămân nepătate.

CIOARA, COBRA ŞI ŞACALUL

A fost odată un cioroi care, împreună cu soaţa sa, cioara, şi-a clădit cuib într-un smochin baniya. Un şarpe s-a strecurat în trunchiul scorburos şi le-a mâncat puişorii

abia ieşiţi din găoace. Cioroiul nici nu voia să audă de ideea de a-şi schimba locul – îi plăcea copacul acela şi pace.
Astfel, s-a dus la prietenul său, şacalul, să-i ceară un sfat. Au pus la cale un plan bun. Cioroiul şi soaţa lui au zburat să-l ducă la îndeplinire. Pe când aceasta s-a apropiat de un lac, le-a văzut pe femeile de la curtea regelui scăldându-se după ce îşi lăsaseră pe mal perlele, colanele şi celelalte giuvaericale, între care un lanţ de aur. Cioara a apucat în cioc lanţul şi şi-a luat zborul cu el către copacul unde îi era cuibul, atrăgând după ea eunucii de pază ai haremului. O dată ajunsă, a dat drumul lanţului în scorbură.

Oamenii s-au căţărat pe trunchi după lanţ şi au văzut capul lăţit al cobrei care era gata de atac. Au omorât-o cu beţele, au scos lanţul şi s-au întors la malul lacului, iar cioroiul şi cioara sa au trăit liniştiţi şi fericiţi până la adânci bătrâneţe.

Povestire din *Panchatantra,* secolul al IV-lea, repovestită în *Arta Puterii*, R.G.H. Siu, 1979

RESPECTAREA LEGII (II)

Către 1930, în China a izbucnit războiul civil dintre naţionalişti şi comunişti. În 1927, Chiang Kai-şi, liderul celor dintâi, jurase să-i omoare pe toţi comuniştii, până la

unul, iar în anii care au urmat, şi- a dat mare osteneală să se ţină de cuvânt, lovindu-şi duşmanii fără cruţare, astfel încât în 1934-1935, i-a silit să pornească în „Marşul cel lung" – o retragere de aproape zece mii de kilometri, de la sud-est spre nord-vest, peste regiuni greu de străbătut, în care armata de strânsură a „roşilor" a fost, practic, decimată. Către sfârşitul anului 1936, Chiang a plănuit o ultimă ofensivă ce se voia lovitura de graţie, menită să spulbere forţele comuniste, dar proiectul i-a fost zădărnicit de o rebeliune în rândul propriilor săi soldaţi, care l-au sechestrat şi l-au predat acestora. În asemenea condiţii, Chiang nu se

putea aştepta, fireşte, decât la tot ce era mai rău.

Între timp, însă, japonezii şi-au început campania de invadare a Chinei şi, spre marea surpriză a lui Chiang, în loc să-l ucidă, căpetenia comuniştilor, Mao Tse-tung, i-a propus un târg: să-i redea libertatea şi să-l recunoască drept comandant suprem al tuturor trupelor, cu condiţia să lupte împreună împotriva duşmanului comun. După ce se aşteptase să fie torturat şi executat, lui Chiang nu-i venea să-şi creadă ochilor ce noroc dăduse peste el – hotărât, roşii aceştia ajunseseră de mai mare mila. Prin urmare, scutit de a-şi apăra spatele de atacurile lor, ştia că se putea concentra nestingherit asupra

alungării japonezilor, pentru ca, după alţi câţiva ani, să se întoarcă şi să-i nimicească fără probleme pe comunişti. A primit târgul – nu avea nimic de pierdut, dar totul de câştigat de pe urma lui.

Comuniştii au trecut la atacarea armatei japoneze în stilul lor obişnuit: aplicând tactica de gherilă, a unor incursiuni scurte, urmate de replieri imediate. Naţionaliştii duceau un război de tip convenţional. După câţiva ani de luptă, chinezii i-au alungat pe invadatori. Abia acum a înţeles Chiang adevăratul plan al lui Mao: armata sa fusese aceea care dăduse piept cu artileria japoneză şi dusese greul ofensivei, iar trupele sale epuizate nu aveau să fie apte de

luptă decât după o refacere de ani întregi. Pe de altă parte, comuniştii nu numai că evitaseră orice ciocnire directă cu inamicul, ci folosiseră timpul ca să se regrupeze şi să-şi extindă propaganda în toată China. îndată ce s-a încheiat războiul cu japonezii, a reizbucnit războiul civil. Raportul de forţe se schimbase: comuniştii i-au învăluit, dispersat şi bătut pe naţionalişti, silindu-i să se dea învinşi. Japonezii scoseseră din foc castanele lui Mao, slăbindu-i adversarul şi netezindu-i calea spre victorie.

CUM SĂ RĂSPÂNDEŞTI VEŞTILE

Atunci când s-a convertit la islamism, Omar, fiul lui al-Khattab, ar fi dorit ca toata lumea să afle cât

mai repede. S-a dus la Jamil, fiul lui Ma'mar al-Jumahi. Acesta era vestit pentru iuţeala cu care colporta secretele. Dacă i se încredinţa vreo taină cu chip s-o păstreze, pe dată o şi dezvăluia tuturor. Omar i-a spus: „Am devenit musulman. Vezi ca nu cumva să afle cineva ceva despre asta. Nimeni să nu ştie nimic. Să nu sufli o vorbă”.

Jamil nu a pierdut o clipă – a ieşit în stradă şi a început să strige cât îl ţinea gura: „Vă vine să credeţi sau ba, dar Omar, fiul lui al-Khattab, s-a făcut musulman! N-aveţi decât să nu credeţi, dar eu vă spun că aşa el”

Astfel ştirea convertirii s-a răspândit pretutindeni tocmai după cum dorise Omar.

Vicleşugul cel iscusit: cartea arabă a înţelepciunii şi şireteniei,
secolul al XlII-lea

Comentariu

Cei mai mulţi conducători care s-ar fi aflat în situaţia de a lua prizonier un duşman atât de puternic ca Chiang Kai-şi s-ar fi grăbit să-l omoare. Procedând astfel, şi-ar fi irosit însă o şansă pe care Mao a ştiut s-o exploateze. Fără un comandant atât de experimentat ca Chiang, lupta împotriva japonezilor ar fi durat

mult mai mult şi ar fi avut consecinţe devastatoare. Mao era prea inteligent ca să lase furia să-i compromită ocazia de a omorî doi iepuri dintr-o împuşcătură. În esenţă, a utilizat o „lăbuţă de pisică”. Mai întâi, l-a ademenit pe Chiang să preia comanda unică a armatelor, ştiind că naţionaliştii vor trebui să suporte greul războiului şi că vor reuşi să-i alunge pe japonezi din ţară dacă nu vor fi siliţi să se preocupe în acelaşi timp şi de ciocnirile de pe frontul intern. Astfel, primii care să-i scoată castanele din foc au fost naţionaliştii, de care s-a folosit ca să-i gonească pe străini. îşi dădea prea bine seama că artileria japoneză şi susţinerea aeriană a

armatei japoneze vor decima şi vor epuiza forţele antrenate şi dirijate în mod convenţional ale lui Chiang, provocându-le pierderi pe care comuniştii nu ar fi fost în stare să li le provoace decât în zeci de ani de confruntări. De ce s-ar irosi atâta timp şi atâtea vieţi când japonezii puteau realiza această ispravă în locul lor?! Această politică a „instrumentelor” de scos din foc castane utilizate succesiv le-a permis roşilor să ajungă la putere.

„Lăbuţa de pisică” are două întrebuinţări: una, de a salva aparenţele, aşa cum a dorit Cleopatra, iar cealaltă, de a economisi energie şi efort. Pentru aceasta din urmă, e nevoie de o planificare cu câteva „mutări” în

avans, astfel încât un aparent pas înapoi (eliberarea lui Chiang, de exemplu) să fie pus în ecuaţie ca o manevră capabilă să ducă la un gigantic salt înainte. Dacă te afli, în mod provizoriu, într-o situaţie de inferioritate, eşti „slăbit” şi îţi trebuie un răgaz ca să-ţi „revii”, este necesar să-i foloseşti pe cei din jur atât ca paravan necesar camuflării intenţiilor, cât şi ca „lăbuţă de pisică”: lasă-i să-ţi facă treburile. Caută o terţă persoană puternică ce duşmăneşte (chiar dacă din alte motive decât ale tale) pe unul dintre duşmanii tăi şi profită de forţa acestui nou aliat ca să-l determini să-i administreze duşmanului comun lovituri pe care tu nu eşti încă în stare să i le dai.

Poţi chiar să-i canalizezi cu abilitate adversitatea, transformând-o în ostilitate activă. Cel care îţi va scoate castanele din foc trebuie să fie întotdeauna un om cu un mare potenţial de agresivitate – aceştia sunt cei mereu dispuşi să se arunce în luptă. Nu-ţi rămâne decât să decizi tu care este lupta ce corespunde intereselor tale.

RESPECTAREA LEGII (III)

Kuriyama Daizen era un pasional adept al ceremoniei japoneze a ceaiului (Cha-no-yu), pe care o studia cu unul dintre maeştrii cei mai de seamă ai acestei arte, Sen no Rikyu. Prin 1620, Daizen a

aflat că un prieten al său, Hoshino Soemon, se împrumutase cu o sumă mare de bani (trei sute de ryo) ca să-şi ajute o rudă ajunsă la închisoarea datornicilor. Deşi Soemon şi-a scos ruda din necaz, datoria a rămas asupra lui. Daizen îl cunoştea bine. Ştia că nici nu se prea pricepea, nici nu se omora cu firea în chestiunile de bani şi, ca atare, risca să aibă şi el necazuri dacă nu plătea la timp suma luată cu împrumut de la un negustor bogat, pe nume Kawachiya Sanemon. îşi dădea seama că, în cazul în care s-ar fi oferit să achite el însuşi cei trei sute de ryo, din mândrie, Soemon ar fi refuzat să se lase ajutat, ba s-ar fi simţit chiar jignit.

într-o zi, Daizen s-a dus să-şi viziteze prietenul şi, după ce s-au plimbat prin grădină şi a admirat vestiţii bujori ai lui Soemon, s-au retras în camera de primire. Daizen a remarcat o pictura aparţinând maestrului Kano Tennyu: „O, ce operă de artă minunată! Nu cred să fi văzut vreodată ceva atât de frumos şi care să-mi placă atât de mult!” După alte câteva asemenea exclamaţii de admiraţie, lui Soemon nu i-a rămas altceva de făcut decât să spună: „Mă rog, dacă îţi place aşa de mult, mă voi considera onorat să ţi-o ofer în dar şi sper că îmi vei face plăcerea de a o accepta”.

PROSTUL ŞI ÎNŢELEPTUL

Un om înţelept care trecea pe drum cu gândurile lui a fost tulburat de un prost care s-a apucat să-i dea în cap cu nişte pietricele.

întorcându-se către el, i-a spus:

„Dragă prietene, să ştii că faci o treabă foarte bună! Uite, ţine de la mine câţiva franci. Ţi-ai dat prea multă osteneală ca să te răsplătesc doar cu nişte cuvinte de mulţumire. Fiecare muncă se cuvine să-şi primească plata după dreptate. Dar îl vezi pe omul de colo? Este mai avut decât mine. Du-te şi dă-i şi lui câteva din pietrele tale şi ai să câştigi bani buni de la el.”

Amăgit de aşa o momeală, prostul s-a grăbit să-şi ia de la capăt isprava, aruncând cu pietre în capul

celuilalt vrednic cetăţean. De data aceasta, nu bani a primit în schimb. Slujitorii omului s-au repezit la el, l-au înşfăcat bine şi l-au bătut până i-au rupt oasele.

La curţile regilor se găsesc destui netrebnici profitori asemeni lui şi proşti de dau în gropi: ca să-şi facă stăpânul să râdă, îşi bat joc de tine, om cumsecade. Şi cum să le înăbuşi chicoteala? Să-i pedepseşti cu asprime? Poate că nu eşti destul de puternic. Cel mai bun lucru este însă să-i convingi să se lege de altcineva, care e în stare să le dea de cheltuială după cum merită.

Fabule alese, Jean de La Fontaine, 1621-1695

La început, Daizen a refuzat, dar, la insistenţele lui Soemon, a sfârşit prin a primi darul. A doua zi, lui Soemon i s-a adus un pachet de la Daizen. înăuntru se afla o vază de o mare frumuseţe din porţelanul cel mai fin, pe care, într-un bilet pus alături, prietenul său îl ruga s-o accepte drept mulţumire pentru pictura dăruită cu atâta generozitate cu o zi înainte. Din bilet reieşea că vaza fusese făcută de către însuşi Sen no Rikyu şi purta o inscripţie a împăratului Hideyoshi. Dacă ea nu îi era pe plac, Daizen îl sfătuia s- o dăruiască, la rândul său, unui adept al practicării ceremoniei ceaiului, poate chiar negustorului Kawachiya Sanemon, care îşi exprimase de repetate ori dorinţa de

a o adăuga colecţiei sale. „Am auzit”, spunea Daizen în biletul său, „că acest om deţine o bucată de hârtie preţioasă [poliţa de trei sute de ryo, adică] pe care ai dori-o tu – este, deci, posibil să cădeţi de acord asupra unui schimb.”

Dându-şi seama de ceea ce pusese la cale cu delicateţe prietenul său, Soemon i-a dus vaza bogatului Sanemon. „De unde o ai? Ce minunăţie!”, a exclamat acesta când a văzut-o. „Am auzit atâtea despre vaza asta, dar acum este prima dată când o văd cu ochii mei. Ce comoară nepreţuită! Nici nu ar trebui scoasă vreodată dincolo de poarta casei ce o adăposteşte!” Negustorul s-a oferit numaidecât să-i restituie lui Soemon poliţa şi să-i

dea încă trei sute de ryo pe deasupra, dar cum acestuia nu îi păsa de bani, a luat doar hârtia şi s-a grăbit să meargă la Daizen să-i mulţumească pentru modul atât de inteligent şi de subtil în care îl ajutase.

Comentariu

Kuriyama Daizen înţelesese că nu este niciodată uşor să faci cuiva o favoare. Dacă acţionezi într-un fel prea vădit şi nedelicat, omul pe care ţii să-l ajuţi se poate simţi ofensat sau copleşit de povara recunoştinţei. Binefăcătorul beneficiază de un anumit ascendent asupra sa, dar această formă a puterii se va dovedi până la urmă autodistructivă,

pentru că stârneşte resentimente sau riscă să fie întâmpinată cu un refuz. Un gest generos mai puţin făţiş şi mai elegant este de zece ori mai nobil. Daizen ştia că dacă ar fi procedat direct, Soemon ar fi fost jignit. Permiţându-i acestuia să-i dăruiască pictura, i-a creat şi sentimentul de mulţumire că îşi bucurase prietenul cu un cadou de preţ. Astfel, toţi cei trei au fost satisfăcuţi, fiecare în felul său.

În esenţă, Daizen şi-a asumat sarcina de a scoate castanele din foc. Pesemne că nu îi fusese uşor să se despartă de acea vază, dar s-a ales cu o pictură şi, mai mult decât atât, şi-a sporit puterea de curtean. Curteanul se foloseşte de mănuşă ca să atenueze loviturile, să ascundă

cicatricele şi să-şi transforme actele de generozitate în gesturi elegante, păstrându-şi mâinile neatinse. De fapt, ajutându-i pe alţii, curteanul se ajută pe sine. Exemplul lui Daizen reprezintă un comportament emblematic pentru serviciile pe care prietenii egali în rang şi le fac unii altora: să nu îi impui niciodată, nimănui, ajutorul tău. Caută modalităţi de a te transforma tu însuţi într-o „lăbuţă de pisică" şi salvează-ţi amicii aflaţi la ananghie fără să îţi impui prezenţa şi fără să-i obligi să ţi se simtă recunoscători.

Omul nu trebuie să fie prea făţiş dintr-o bucată. Du-te şi contemplă pădurea. Copacii drepţi sunt cei pe care îi tăiem, cei cu

trunchiul noduros şi strâmb rămân în picioare.
Kautilya, filosof indian din secolul al III-lea î. Hr.

CHEILE PUTERII

Ca lider, crezi, poate, că străduinţa susţinută şi aparenţa de a munci mai mult ca oricine înseamnă putere. În realitate, efectul este cel contrar – se creează impresia de slăbiciune. Adică, de ce „tragi” atât de tare? Nu cumva eşti incompetent şi îţi trebuie un efort suplimentar ca să ţii pasul cu ceilalţi? Sau faci parte din categoria celor care nu ştiu să împartă responsabilităţile şi vor să se amestece peste tot? Cine este cu adevărat puternic, nu pare

nici mereu grăbit, nici mereu copleşit de treburi. De salahorit, salahoresc subalternii – şefii cei mari au timp. îşi aleg bine oamenii pe care să-i pună la muncă, iar ei înşişi se feresc să-şi irosească energia şi să-şi murdărească mâinile. La fel, să nu crezi nici că dacă iei asupra ta sarcinile cele mai grele şi mai puţin curate, vei impresiona prin forţă şi vei semăna teamă. Nu ai reuşi decât să-ţi distrugi imaginea de om cumsecade şi ai justifica suspiciunile că ai fi un şef tiranic şi necruţător. Oamenii realmente puternici au grijă să-şi păstreze mâinile curate, se înconjoară numai de lucruri bune şi nu iau cuvântul decât ca să împărtăşească veştile

îmbucurătoare şi să anunţe succesele răsunătoare.

PASĂREA DIN INDIA

Un negustor ţinea, odată, o pasăre într-o colivie. Se pregătea să plece în India, ţara unde se născuse zburătoarea, aşa că a întrebat-o dacă doreşte să-i aducă ceva de acolo. Ea a răspuns că ar dori să fie liberă, însă omul a refuzat să-i deschidă uşiţa coliviei. Atunci l-a rugat să se ducă într-un anumit loc din junglă şi să le dea de veste suratelor ei că ea se află în captivitate. Negustorul a făcut întocmai şi nici nu a terminat bine de rostit mesajul, că o pasăre sălbatică, leită cu aceea de acasă, s-a prăbuşit de pe creanga pe care

stătea şi a rămas nemişcată la pământ. Negustorul s-a gândit că era, desigur, vreo rubedenie de-a păsării lui şi s-a întristat că îi provocase moartea.

Când s-a întors acasă, pasărea l-a întrebat dacă îi aducea vreo veste bună din India. „Nu”, a răspuns negustorul, „mi-e teamă că veştile sunt mai degrabă proaste. Una dintre rubedeniile tale a căzut şi a murit chiar la picioarele mele după ce vorbisem despre captivitatea ta.” Abia ce a isprăvit omul ceea ce avusese de zis, că pasărea a căzut şi ea, rămânând pe fundul coliviei. „Se vede că ştirea despre moartea rubedeniei ei a dat-o gata”, şi-a spus negustorul.

Necăjit, a ridicat-o şi a pus-o pe pervazul ferestrei. într-o clipă, pasărea şi-a venit în fire şi a zburat până la copacul cel mai apropiat. „Acum înţelegi", a glăsuit ea, „că ceea ce crezuseşi că era o nenorocire a fost, de fapt, o veste bună şi mai înţelegi cum a ajuns la mine mesajul prin care suratele mele m-au sfătuit cum să fac să-mi redobândesc libertatea: purtătorul soliei libertăţii mele ai fost chiar tu, cel care mi-ai răpit-o." Şi pasărea şi-a luat zborul, în sfârşit, liberă.
Povestirile dervişilor, Idries Shah, 1967

Bineînţeles că vor fi numeroase împrejurări în care vei considera util să cheltuieşti ceva energie sau să

recurgi la o faptă rea, dar necesară. Să nu pari niciodată tu cel care o comite. Găseşte o „lăbuţă de pisică". Deprinde-te să cauţi, să foloseşti şi apoi, după câtva timp, să te dispensezi de oamenii aleşi pentru acest gen de misiuni, o dată ce şi le-au îndeplinit.

În ajunul unei importante bătălii pe fluviu, marele strateg chinez din secolul al III-lea, Chuko Liang, s-a văzut acuzat că ar fi colaborat în taină cu inamicul. Comandantul său i-a pretins să-şi dovedească nevinovăţia aducând, în numai trei zile, o sută de mii de săgeţi. În caz contrar, îl aştepta condamnarea la moarte. În loc să se apuce să meşterească săgeţile, sarcină cu neputinţă de realizat,

Liang a luat o duzină de bărci şi, de o parte şi de alta a fiecăreia dintre ele, a legat snopi de paie. Era spre seară, când deasupra apelor fluviului cobora ceaţa. La adăpostul ei, s-a îndreptat către tabăra duşmanilor. Cunoscându-i viclenia, aceştia s-au temut de o capcană şi nu l-au atacat, mai cu seamă că bărcuţele nici nu se vedeau prea limpede. S-au mulţumit să-şi întindă arcurile şi să trimită un potop de săgeţi asupra malului celălalt. Cu cât Liang se apropia mai mult, cu atât sporeau şi duşmanii numărul săgeţilor care se înfigeau în snopii de paie. După câteva ceasuri, luntraşii au cârmit iute spre tabăra lor, ajutaţi de curentul fluviului şi

aşa a făcut rost Liang de cele o sută de mii de săgeţi.

Chuko Liang nu făcea niciodată ceea ce îi putea pune pe alţii să facă în locul său – găsea de fiecare dată şiretlicuri ca acesta. Cheia reuşitei unui asemenea plan constă în capacitatea de a anticipa evenimentele şi în a imagina modalităţi de a-i determina pe ceilalţi să reacţioneze într-un anumit fel şi să muncească în locul tău.

Ca să te asiguri că ai şanse să izbuteşti, este esenţial să-ţi ascunzi scopul, învăluindu-l în mister, asemenea ciudatelor jonci îmbrăcate în paie care ieşeau şi intrau în ceaţă spre nedumerirea duşmanilor. Dacă adversarul tău nu

ştie ce vrei, poate fi împins să acţioneze într- un mod care, de fapt, este împotriva propriilor sale interese – şi iată cum scoate din foc castanele tale. Nu îţi dezvălui ţelurile şi astfel îţi va fi mult mai uşor să-i obligi pe alţii să facă exact ceea ce vrei, deşi preferi să nu te implici tu însuţi. Acest lucru necesită o planificare atentă a unei întregi serii de mişcări, ca la jocul de biliard, unde bila loveşte în treacăt alte bile înainte de a intra în buzunăraşul potrivit.

în America începutului de secol XX, escrocul Yellow Kid Weil ştia că, oricât de bine s-ar fi priceput să-l îmbrobodească pe fraierul bogat pe care pusese ochii, dacă îl aborda direct, nu se putea să nu-i trezească

bănuieli. Astfel, căuta pe câte un cunoscut al victimei şi îl folosea drept „lăbuţă de pisică” – cineva nu cine ştie ce influent în societate şi nici bogat, care să nu aibă de ce intra la idei şi îl atrăgea să participe la o combinaţie ce urma să-i îmbogăţească. Ferm convins că respectiva combinaţie era reală, omul propunea singur să discute şi cu patronul sau prietenul său bogat: dacă investeau mai mulţi bani şi profitul avea să fie mai substanţial, fiecăruia revenindu-i o parte mai consistentă. „Unealta” discuta cu bogătaşul (victima programată de la bun început), care nu bănuia existenţa capcanei din moment ce chiar onestul său subaltern îi vorbea despre „afacerea” cu pricina. Acesta

este procedeul cel mai indicat în abordarea oamenilor aflaţi la putere: uzează de un asociat sau de un subordonat care să-ţi asigure credibilitatea şi să te ferească de a crea impresia că eşti prea ambiţios.

Metoda cea mai simplă de a „agăţa" o ţintă suspusă este să-i strecori subalternului informaţii pe care să i le transmită. Informaţiile false sau „prelucrate" constituie o armă puternică, mai ales atunci când sunt lansate de un prost cu neputinţă de suspectat, îţi va veni foarte lesne să faci pe nevinovatul şi să nu ghicească nimeni că tu eşti sursa informaţiilor.

Cunoscutul terapeut dr. Milton H. Erickson număra printre cunoştinţele sale un cuplu: soţia

dorea să urmeze un program de psihoterapie, dar soţul refuza cu tărie orice asemenea idee. În loc să-şi irosească energia încercând să-l convingă să se supună tratamentului, Erickson a acceptat să-i dea consultaţii femeii şi, în timpul şedinţelor, ori de câte ori venea vorba despre bărbatul ei, a început să emită interpretări ale comportamentului acestuia care nu se putea să nu îi provoace iritarea, pentru că, desigur, soţia îi relata cele discutate în cabinet. După câteva săptămâni, omul ajunsese atât de furios, încât a insistat să ia parte la orele de psihoterapie, ca să-l pună la punct pe doctor.

DAVID ŞI BATŞEBA

Peste un an, pe vremea când regii pornesc la război, David a trimis pe Ioab şi slugile sale cu el şi pe toţi Israeliţii şi aceştia au lovit pe Amoniţi şi au împresurat Raba; Dar David a rămas în Ierusalim. Odată, spre seară, sculându-se David din pat şi plimbându-se pe acoperişul casei domneşti, a văzut de acolo o femeie scăldându-se şi femeia aceasta era foarte frumoasă. Atunci a trimis David să se cerceteze cine este acea femeie şi i s-a spus că este Batşeba, fiica lui Eliam, femeia lui Urie Heteul. [...]

Apoi David a scris scrisoare lui Ioab şi a trimis-o prin Urie. în scrisoarea aceea el scria aşa: „Puneţi pe Urie unde va fi lupta mai

crâncenă şi retrageţi-vă de la el, ca să fie lovit şi ucis". [...] Ioab [...] a pus pe Urie într-un astfel de loc, de care ştia că este apărat de oameni viteji. Şi au ieşit oamenii din cetate şi s-au luptat cu Ioab şi au căzut câţiva din popor, din slugile lui David. Acolo a fost ucis şi Urie Heteul.

Atunci a trimis Ioab să se facă cunoscut lui David tot mersul luptei. [...] Şi auzind femeia lui Urie că a murit Urie, bărbatul ei, a plâns după el.

Iar dacă s-a isprăvit vremea plângerii, a trimis David şi a luat-o în casa sa şi ea a ajuns femeia lui şi i-a născut un fiu.

Vechiul Testament, 2 Samuel, 11-12

S-ar putea să constaţi că există situaţii în care, oferindu-te să scoţi din foc castanele, îţi deschizi calea către putere – iată şiretlicul curteanului desăvârşit. Simbolul său este Sir Walter Raleigh, care, odată, şi-a aşternut pelerina peste o bucată de drum plină de noroi, pentru ca regina Elisabeta să nu-şi murdărească pantofii. Ca scut al stăpânului sau al vreunuia dintre propriii tăi egali, pe care ţii să-i protejezi de lucruri neplăcute ori de primejdii, îţi poţi câştiga un imens respect care, mai devreme sau mai târziu, îţi va aduce dobânda meritată. Ţine bine minte: dacă ajutorul pe care îl acorzi este lipsit de ostentaţie şi nu obligă la recunoştinţă, ci, dimpotrivă, rămâne

subtil şi delicat, recompensa va fi cu atât mai solidă şi mai frumoasă.

Imagine: Lăbuţa de pisică. Are gheare lungi, făcute să apuce, dar şi perniţe moi şi mătăsoase. Prinde pisica şi foloseşte-te de lăbuţa ei ca să scoţi din foc ceea ce doreşti, ca să-ţi zgârii duşmanul sau ca să te joci cu şoricelul înainte de a-l devora. Uneori, pisica are de suferit, dar, cel mai adesea, nu suferă deloc.

Ultimul cuvânt: Fă tot ceea ce îţi place să faci, iar tot ceea ce nu îţi place, fă prin alţii. Adoptând metoda dintâi, îţi câştigi favoarea, iar adoptând-o pe cea de-a doua, ocoleşti adversitatea. în treburile însemnate este vorba adeseori despre răsplată şi pedeapsă. Fă astfel ca de la tine să nu purceadă

decât binele, iar răul de la alţii.
(Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Şi soluţia „lăbuţei de pisică”, şi cea a ţapului ispăşitor trebuie aplicate cu mare prudenţă şi delicateţe. Amândouă sunt nişte paravane menite să ascundă implicarea ta directă în treburi nu tocmai curate. Dacă, la un moment dat, paravanul este dat deoparte şi toată lumea constată că tu eşti manipulatorul, păpuşarul care trage sforile, jocul se schimbă total: oamenii îţi vor pune în spinare şi nenorociri în care nu ai avut niciun amestec. îndată ce adevărul iese la

lumină, deasupra capului tău se pregăteşte avalanşa.

în 1572, Caterina de Medicis, regina-mamă a Franţei, conspira în vederea înlăturării amiralului Gaspard de Coligny, una dintre personalităţile de frunte ale comunităţii hughenoţilor (nume dat în Franţa protestanţilor). Coligny se număra printre apropiaţii lui Carol al IX-lea, fiul Caterinei, iar aceasta se temea de influenţa sa asupra tânărului rege. Astfel, până la urmă a reuşit să-l determine pe un membru al clanului catolic al ducelui de Guise, unul din cele mai puternice din ţară, să-i aducă dorinţa la îndeplinire ucigându-l pe amiral.

Cu toate acestea, ea mai urzise un plan: Caterina voia ca hughenoţii să dea vina pe familia de Guise şi să treacă la represalii şi răzbunare. Dintr-o singură lovitură, s-ar fi văzut scăpată de doi duşmani redutabili: Coligny şi ducele de Guise. Lucrurile nu au mers însă conform planurilor. Asasinul şi-a greşit ţinta – amiralul nu s-a ales decât cu răni nu prea grave. Ştiind ce duşman avea în regina-mamă, era aproape sigur că tentativa de a-l ucide fusese ordonată de ea şi i-a povestit totul regelui. Până la urmă, asasinatul ratat a declanşat o serie de evenimente sângeroase, de fapt, un crâncen război civil între catolici şi protestanţi, care a culminat cu îngrozitoarea noapte a Sfântului

Bartolomeu, când au fost masacraţi mii de hughenoţi.

Dacă eşti silit să utilizezi una dintre cele două soluţii într-o situaţie de mare importanţă, fii foarte precaut: exagerarea poate da totul peste cap. Este preferabil să recurgi la fraieri pentru scopuri de o anvergură mai modestă, acolo unde erorile de calcul nu riscă să te distrugă.

În sfârşit, există momente când este mai avantajos să nu-ţi ascunzi implicarea şi să-ţi recunoşti responsabilitatea, asumându-ţi deschis vina sau greşeala. Dacă eşti şi te simţi sigur pe situaţie, uneori nu e rău să joci şi rolul acesta de penitent: cu un aer plin de regret, te duci şi le ceri iertare celor mai slabi

ca tine – este aceeaşi „piesă” regizată de regii care fac paradă de sacrificiile personale la care ar fi obligaţi în numele şi în slujba intereselor poporului. Există şi un alt gen de împrejurări, când ţii să apari ca „înger al pedepsei drepte” şi să vâri teama în subalterni – „lăbuţa de pisică” nu mai are niciun rost aici: ei trebuie să vadă braţul tău puternic şi gestul ameninţător. Totuşi nu juca prea des rolul acesta, fiindcă rişti să-ţi atragi resentimente şi ură. Mai înainte de a apuca să-ţi dai seama, îţi creezi o opoziţie care într-o zi te-ar putea răsturna. Rămâi mai bine la soluţia scoaterii castanelor din foc cu mâna altuia. E mai sigur.

LEGEA 27 EXPLOATEAZĂ NEVOIA OAMENILOR DE A CREDE ŞI CREEAZĂ-ŢI O ARMATĂ DE ADULATORI

ARGUMENT

Semenii noştri au o copleşitoare dorinţă de a crede.

Plasează-te în punctul focal al acestei dorinţe, oferindu-le o cauză în slujba căreia să se înroleze, o nouă credinţă căreia să i se devoteze. Cuvintele tale trebuie să rămână vagi, dar să lase să se întrevadă un viitor plin de promisiuni. Pune accentul pe entuziasm, în detrimentul raţiunii şi logicii limpezi. Dă-le noilor tăi adepţi ritualuri pe care să le practice, pretinde-le sacrificii pe care să le facă în numele tău. în absenţa unei religii bine organizate şi a unor cauze măreţe, noul tău sistem de idolatrie îţi va conferi o putere nemaivăzută.

ŞTIINŢA ŞARLATANIEI SAU CUM SĂ-ŢI CREEZI UN CULT, ÎN CINCI LECŢII UŞOARE

' 9 9

Fiind, aşa cum şi trebuie, în căutarea metodelor care să-ţi aducă o maximă putere cu un efort minim, vei constata că una dintre cele mai eficace este aceea de a-ţi crea o „suită” de admiratori şi adepţi care să se uite la tine ca la o icoană. Această suită numeroasă îţi oferă posibilităţi nelimitate de a induce în

eroare, înşela şi profita – nu numai că membrii ei te vor adula, ci te vor şi apăra de duşmani, în plus, însărcinându-se cu munca de atragere a mereu altor susţinători câştigaţi pentru cauza ta, care va prinde aripi. Acest gen de putere te va înălţa pe un alt tărâm: acela al infailibilităţii – nu vei mai fi silit să lupţi sau să recurgi la subterfugii ca să-ţi impui voinţa. Din moment ce eşti obiectul adoraţiei, nimeni nu te-ar putea crede capabil de greşeli.

Poate crezi că aceasta ar fi teribil de greu de realizat. În realitate, totul este foarte simplu. Ca oameni ce suntem, avem o disperată nevoie de a crede în ceva – în orice – fapt care ne face îngrozitor de naivi: nu suportăm

îndoiala şi nici vidul lăsat de absenţa unei credinţe. Flutură-ne pe sub nas o nouă cauză, un elixir, o reţetă de îmbogăţire rapidă, cea mai recentă descoperire tehnologică sau „ultimul strigăt” al modei curentelor artistice şi gata, suntem dispuşi să ne aruncăm în valuri ca să muşcăm momeala din undiţă. Uită-te în urmă: numărul noilor curente, tendinţe şi culturi care au atras mulţimile este atât de mare, încât ar umple o bibliotecă. După câteva secole, decenii sau luni, toate par mai mult sau mai puţin ridicole, dar la vremea lor au exercitat o atracţie puternică, atât de „divine” şi de perfecte le vedeau toţi.

Şi nu numai atât. Cum suntem mereu în goană după ceva în care să

credem, ne fabricăm idoli şi religii din nimic. Nu lăsa să se irosească acest enorm tezaur de credulitate: transformă-te tu însuţi în obiect de cult şi de adoraţie. Fă oamenii să te divinizeze ca pe un zeu^

În această artă au excelat marii şarlatani din Europa secolelor al XVI-lea şi al XVII-lea. Trăiau, ca şi noi acum, într-o epocă de prefaceri. Biserica se afla în criză, ştiinţele luau avânt, iar oamenii umblau înnebuniţi după stindardul unei credinţe sau cauze noi. Şarlatanii au început prin a lansa elixiruri-panaceu şi scurtături (ca alchimia) spre înavuţirea rapidă. Călătoreau destul de iute dintr-un târg într-altul şi, de obicei, se adresau câte unui grup restrâns, până când au înţeles

un adevăr psihologic major – cu cât era mai numeroasă mulţimea strânsă în jurul lor, cu atât le venea mai lesne să-şi facă şmecheriile şi s-o înşele.

Şarlatanul se urca pe o platformă de lemn şi oamenii se înghesuiau pe lângă ea. În grup, indivizii devin mai înclinaţi spre emotivitate şi, deci, mai puţin susceptibili de a gândi logic. Dacă şarlatanul ar fi vorbit cu fiecare în parte, cu toţii l-ar fi considerat caraghios şi nedemn de încredere, însă adunaţi într-o masă, dizolvaţi în anonimat, nu se puteau sustrage atracţiei şi îi consacrau o atenţie vecină cu veneraţia. Le era deja cu neputinţă să-şi mai „ia distanţa” scepticismului. Masa suplinea cu

entuziasmul ei atât judecata insului, cât şi greşelile sau lacunele şarlatanului. Pasiunea şi entuziasmul se transmiteau ca o boală contagioasă, iar „neofiţii” nu ezitau să reacţioneze violent dacă cineva îndrăznea să arunce vreo sămânţă de îndoială. Studiind în mod conştient dinamica psihicului masei de-a lungul deceniilor de „experimente” şi adaptându-se din mers acestui tip de situaţii ivite spontan, şarlatanii au devenit meşteri în ştiinţa atragerii şi menţinerii atenţiei unei mulţimi, transformând-o într-un public receptiv şi, apoi, într-unui total cucerit şi devotat.

Metodele lor ar putea părea demodate, însă există încă mii de

şarlatani ai zilelor noastre, care folosesc aceleaşi verificate trucuri şi şmecherii ale înaintaşilor lor, perfecţionate de câteva secole de practică neîntreruptă. Elixirurile poartă alte nume, iar diversele forme de cult şi-au schimbat înfăţişarea, atâta tot. întâlnim şarlatani în toate domeniile: afaceri, modă, politică, artă. Mulţi continuă tradiţia meseriei fără s-o fi cercetat în parcursul ei istoric, dar tu trebuie să fii mai sistematic şi mai organizat. Nu ai decât să urmezi cele cinci etape spre construirea cultului personalităţii – un curs în cinci lecţii – aşa cum ne învaţă experienţa marilor şarlatani din trecut.

Lecţia întâi: Rămâi vag; rămâi simplu. înainte de a-ţi crea un cult, este necesar să atragi atenţia. Acest lucru este recomandabil să fie realizat nu prin fapte, care sunt prea clare şi grăitoare, ci prin vorbe, care sunt vagi şi înşelătoare. Discursurile, conversaţiile şi interviurile trebuie să cuprindă, la început, două elemente: pe de o parte, promisiunea a ceva mare şi în stare să producă o transformare şi, pe de altă parte, un aer nebulos. Această combinaţie va stimula tot felul de vise ceţoase în mintea celor care te ascultă, fiindcă fiecare dintre ei va face propriile sale „conexiuni” şi va vedea exact ceea ce doreşte să vadă.

Era spre folosul şarlatanului ca indivizii predispuşi la credulitate să fie cât mai numeroşi, iar grupurile de adepţi să capete proporţii de masă, asigurându-le triumfuri din ce în ce mai mari. Şi aceasta este tocmai ceea ce urma să se întâmple pe măsură ce, de la Renaştere încoace, pe parcursul secolelor, ştiinţa căpăta o popularizare mai largă. Odată cu imensa îmbogăţire a cunoaşterii şi răspândirea ei în epoca modernă prin litera tipărită, mulţimea celor pe jumătate învăţaţi, pradă atât de lesne de înşelat a escrocilor, a sporit şi ea, ajungând să reprezinte majoritatea reală. Pe dorinţele, opiniile, preferinţele şi aversiunile ei se putea clădi puterea

adevărată. Ca urmare, imperiul şarlatanului s-a extins datorită popularizării progresului ştiinţific, întrucât operează pe baze ştiinţifice, oricât de pervertite ar fi ele, producând aur printr-o tehnică împrumutată din chimie şi balsamuri miraculoase cu mijloacele de lucru ale medicinei, el nu se adresa celor total ignoranţi.

Oamenii fără ştiinţă de carte erau apăraţi de absurdităţile lui de pavăza sănătoasă a bunului lor simţ. Publicul preferat trebuia, aşadar, să fie alcătuit din inşi cu oarecare cunoştinţe, din aceia care renunţaseră la bunul simţ de dragul câtorva frânturi de învăţătură (prinsă după ureche şi care, cândva,

vor fi venit în contact cu ştiinţa pentru scurtă vreme şi fără prea mare folos). [...] Marea masă a omenirii a fost întotdeauna predispusă la a se minuna în faţa misterelor, lucru cu osebire adevărat pentru anumite epoci istorice în care temeiurile sigure ale vieţii păreau zdruncinate, iar vechile valori economice sau spirituale, demult acceptate ca certitudini indiscutabile, nu mai erau actuale. în aceste condiţii, creştea şi numărul naivilor păcăliţi de şarlatani – „sinucigaşii", cum i-a numit un englez din veacul al XVII-lea.

Puterea şarlatanului, Grete de Francesco, 1939

Pentru ca acest aer vag să devină atractiv, utilizează cuvinte răsunătoare, dar imprecise, pline de căldură şi de entuziasm. Sunt bune şi denumirile sofisticate date lucrurilor celor mai simple, ca şi folosirea numerelor sau crearea unor termeni noi care să reprezinte concepte vagi. Toate creează o impresie de cunoaştere tehnică, specializată şi îţi conferă o aureolă de om profund. În acelaşi mod, caută ca substanţa noului tău cult să fie inedită, proaspătă, astfel ca să nu înţeleagă mai nimeni despre ce este vorba. Dacă acţionezi corect, combinaţia de promisiuni nebuloase, concepte neclare, dar atrăgătoare, şi entuziasm înflăcărat va seduce

inimile şi în jurul tău se va forma un grup.

Ia seama să nu fii prea vag – nu te vei bucura de credibilitate. Totuşi este şi mai riscant să te exprimi limpede. Dacă le explici în detaliu oamenilor în ce fel vor profita alăturându-se „suitei” tale, ei se vor aştepta să le şi dai cele promise.

Ca un corolar al lipsei de claritate, „carisma” ta trebuie să se bazeze pe un lucru simplu. Problemele majorităţii semenilor noştri au cauze complexe: nevroze adânc înrădăcinate, factori sociali interdependenţi şi aşa mai departe, adică elemente cu ramificaţii foarte extinse în trecut şi deosebit de dificil de elucidat. Foarte puţini sunt cei care dispun de tăria şi de

răbdarea de a încerca să remedieze aceste disfuncţionalităţi-cauză; cei mai mulţi preferă să audă spunându-li-se că efectele pe care le suportă pot fi înlăturate printr-o soluţie simplă şi rapidă. Tocmai capacitatea ta de a le oferi o atare soluţie îţi va conferi o mare putere şi te va ajuta să-ţi constitui alaiul de adepţi. În locul explicaţiilor complicate ale existenţei reale, întoarce-te la rezolvările simple ale strămoşilor, la bunele leacuri de altădată, la vechile panacee.

Lecţia a 2-a: Pune accent pe vizual şi, în general, pe datele senzoriale în detrimentul gândirii logice. După ce oamenii au început să se strângă în jurul tău, te pândesc două primejdii:

plictiseala şi scepticismul. Plictiseala îi va îndemna să te abandoneze, iar scepticismul, să ia la banii mărunţi ai raţiunii ceea ce le oferi tu, să sfâşie perdeaua de ceaţă în care te-ai învăluit cu atâta artă şi să te demaşte cu ideile tale cu tot. Ai grijă: amuză-i pe plictisiţi şi izolează-i pe sceptici.

Metoda cea mai bună este cea a spectacolului, cu toată recuzita necesară. Inconjoară-te de lux, ia-le ochii admiratorilor cu minunăţii, umple-le văzul de splendoarea ta. Nu numai că astfel nu vor mai vedea ridicolul a ceea ce spui şi „găurile” conceptelor pe care le lansezi, ci îţi va atrage şi alţi adepţi. Fă apel la toate cele cinci simţuri: tămâie pentru parfum, muzici mângâietoare

pentru auz, imagini şi diagrame colorate pentru văz şi aşa mai departe. Poţi chiar să le stimulezi şi intelectul cu exhibarea aparaturii de ultimă oră, care să-ţi dea o aură de prestigiu pseudo-ştiinţifică – orice, numai nu-i lăsa să gândească. Adaugă şi un element exotic scos din culturi şi civilizaţii îndepărtate sau stranii – vei crea efecte spectaculoase şi lucrurile cele mai banale şi mai lipsite de farmec se vor transforma, părând cu totul extraordinare.

Lecţia a 3-a: Inspiră-te din religiile organizate ca să-ţi structurezi sistemul şi grupul de adepţi. Numărul acestora este în creştere. A venit momentul să-i organizezi. Găseşte o modalitate

înălţătoare şi reconfortantă totodată. Religiile instituţionalizate şi- au menţinut atâtea secole o autoritate de necontestat asupra mulţimilor şi continuă s-o facă încă, în această epocă presupus excesiv de laică. Chiar dacă ceva din această autoritate s-a mai erodat, aspectul ei formal are o mare putere. Asociaţiile şi exemplele date de biserică reprezintă o sursă inepuizabilă. Creează ritualuri pe care adepţii tăi să le practice; stabileşte ierarhii, împărţindu-i după gradul lor de „sfinţenie" şi acordă-le titluri şi nume cu conotaţii religioase; pretinde-le sacrificii de natură să-ţi umple buzunarele şi să-ţi sporească puterea. În vederea sublinierii laturii cvasi-sacre a suitei

tale, comportă-te şi vorbeşte asemenea unui profet. Nu eşti un dictator, la urma urmei, ci un sacerdot, un guru, un înţelept, un şaman sau orice altceva care să sune oarecum învăluit într-o nebuloasă mistică.

Lecţia a 4-a: Ascunde sursa veniturilor tale. Grupul s-a mărit şi ţi l-ai organizat pe principiile unei ierarhii ca de sistein religios. Conturile cresc şi ele, alimentate de donaţiile adepţilor. În niciun caz să nu arăţi că te-ar interesa banii sau puterea care vine odată cu ei. Acesta este momentul când sursa ta de venituri trebuie camuflată.

Adulatorii tăi vor să creadă că, dacă te vor urma, le vor cădea din cer tot felul de lucruri bune. Trăind

în lux, vei deveni dovada vie că sistemul tău cultic dă roade. Să nu recunoşti niciodată că averea ta provine din buzunarele adepţilor – creează cumva impresia că ea se datorează adevărului ideilor şi metodelor pe care le susţii. Suita îţi va copia fiecare gest cu convingerea că va obţine rezultate similare, iar entuziasmul acesta imitativ o va împiedica să vadă originea reală a bogăţiei tale.

Lecţia a 5-a: Promovează o mentalitate tip „noi-contra-lor". Grupul este acum bine consolidat şi prosper – un adevărat magnet în stare să atragă alte şi alte elemente. Totuşi, dacă nu eşti atent, se instaurează inerţia. Plictiseala va

„demagnetiza” alaiul. Ca să-i păstrezi coeziunea trebuie să urmezi pilda tuturor sistemelor întemeiate pe credinţă: să creezi o polarizare de tip noi-contra-lor.

Pentru început, asigură-te că oamenii tăi se consideră o elită, un club exclusivist, un mănunchi de aleşi uniţi prin idealuri comune. Apoi, întăreşte această state de spirit, lansând ideea că un duşman perfid ar urmări să te distrugă. Că „necredincioşii” coalizaţi ar face orice ca să te înlăture. Astfel, orice persoană „din afară” care ar încerca să-ţi dea pe faţă şarlatania ar deveni membra acestei coaliţii perfide. În cazul când nu ai duşmani, inventează-i. Dacă le dai adepţilor tăi un om de paie pe post de

adversar, legăturile dintre ei se vor consolida: vor avea cauza ta în care să creadă şi vor pleca în cruciadă împotriva „păgânilor”.

RESPECTAREA LEGII

Varianta I

În anul 1653, un milanez de douăzeci şi şapte de ani, pe nume Francesco Giuseppe Borri, a afirmat că avusese o viziune. A pornit să cutreiere oraşul povestind în stânga şi în dreapta cum i-a apărut arhanghelul Mihail şi l-a anunţat că fusese ales să devină *capitano generale* al oastei Noului Papă, o

armată ce urma să pună stăpânire pe lume şi s-o reînnoiască. Arhanghelul îi mai dezvăluise că acum el, Borri, deţinea puterea de a vedea sufletele oamenilor şi că avea curând să descopere piatra filosof ală – îndelung căutata substanţă ce dispunea de proprietatea de a transforma metalele în aur. Prietenii şi cunoştinţele care l-au auzit relatându-şi viziunea şi fuseseră martorii prefacerii suferite de el au fost impresionaţi, cu atât mai mult cu cât, înainte, omul dusese o viaţă veselă, consacrată vinului, femeilor şi jocurilor de noroc. Brusc, a renunţat la toate şi s-a adâncit în studiul alchimiei. Nu mai vorbea decât despre subiecte legate de mistică şi de ştiinţele oculte.

Preschimbarea fusese atât de neaşteptată şi de miraculoasă, iar cuvintele lui Borri vibrau de aşa un entuziasm, încât a început să-şi câştige adepţi. Din păcate, l-a remarcat şi Inchiziţia, care supunea persecuţiilor pe oricine aborda ocultismul, astfel că a trebuit să părăsească Italia. A colindat din Austria până în Olanda, spunând oricui voia să-l asculte că „cei ce îl vor urma se vor umple de bucurie". Oriunde poposea, îşi atrăgea discipoli. Metoda era simplă: le vorbea despre viziunea lui, care, treptat, devenise din ce în ce mai elaborată şi se oferea să „se uite în" sufletul cui dorea să creadă în el (şi erau mulţi din aceştia). După cât se pare, în transă, îl privea cu ochii

larg deschişi pe omul din faţa lui vreme de câteva minute, apoi afirma că îi văzuse sufletul, gradul de iluminare şi potenţialul de a atinge măreţia spirituală. în cazul în care ceea ce vedea i se părea promiţător, îl adăuga pe neofit mereu mai numerosului său grup de aderenţi – o mare onoare.

Cultul avea şase grade sau ranguri. Discipolii erau încadraţi într-unui dintre acestea, în funcţie de ceea ce văzuse Borri în sufletul lor. Promovarea într-un rang superior era posibilă prin multă muncă şi un devotament total. I se adresau cu „Excelenţă” şi îl numeau „Doctor Universal”, iar el le impunea cel mai strict legământ de sărăcie. Toate bunurile şi averile lor

îi erau încredinţate lui. Acest fapt nu îi deranja întru nimic, căci Borri le spusese: „în curând îmi voi încheia în chip fructuos cercetările de chimie, încununându-le cu descoperirea pietrei filosofale şi astfel vom avea cu toţii oricât de mult aur dorim”.

BUFNIŢA CARE ERA DUMNEZEU

A fost odată ca niciodată, într-un miez de noapte neguros, o bufniţă care stătea pe creanga unui stejar. Două cârtiţe au încercat să se strecoare neobservate. „Hei, voi de colo!” a strigat bufniţa. „Cine?”, au îngăimat ele, înfricoşate şi uimite foarte, căci nu le venea a crede că cineva le-ar fi putut vedea în bezna densă a nopţii. „Voi două!”, a zis

bufniţa. Cârtiţele au luat-o la goană şi le-au spus celorlalte vieţuitoare ale gliei şi pădurii că bufniţa era cea mai mare şi mai înţeleaptă dintre animale fiindcă pătrundea cu privirea întunericul şi putea răspunde la orice întrebare. „Cât despre asta, mai vedem noi” a zis o pasăre-secretar şi, într-o noapte întunecoasă, s-a dus în vizită la bufniţă.

„Câte gheare am ridicat acum?”, a întrebat-o pasărea-secretar. „Două”, a răspuns corect bufniţa. „Poţi să-mi dai o altă expresie care să însemne acelaşi lucru cu «adică» sau «care va să zică»?”, a continuat pasărea-secretar. „Ceea ce înseamnă”, a

răspuns bufniţa. „De ce îşi cheamă iubitul perechea?”, a întrebat pasărea-secretar. „Ca să-i facă curte”, a spus bufnita.

Pasărea-secretar s-a grăbit în zbor înapoi la celelalte vieţuitoare şi le-a anunţat că, într-adevăr, bufniţa era cea mai mare şi mai înţeleaptă dintre făpturile lumii fiindcă putea vedea în întuneric şi răspundea la orice întrebare.

„Dar vede bine şi ziua?”, a întrebat vulpea cea roşcată. „Da”, au răspuns într-un glas şoarecele şi canişul. „Ce mai întrebare, dacă vede ziua!”, au râs cu toţii la auzul unui lucru atât de prostesc şi s-au oţărât la vulpe şi la prietenii ei, gonindu-i departe de ţinutul lor.

Apoi au trimis un mesager la bufniţă, cerându-i să primească să le fie conducătoare.

Când aceasta şi-a făcut apariţia în mijlocul lor, era ziua în amiaza mare, iar soarele strălucea cu putere. Bufniţa păşea foarte încet, ceea ce îi dădea un aer demn şi se uita de jur împrejur cu ochii larg deschişi, părând cât se poate de atentă şi de solemnă.

„E Dumnezeu!”, ţipă o găină de Plymouth Rock, iar ceilalţi au prins şi ei să urle „E Dumnezeu!”. Aşadar, au urmat bufniţa oriunde se ducea şi când aceasta a început să dea ba peste un lucru, ba peste altul, la fel au făcut şi restul animalelor.

în cele din urmă, bufniţa a ajuns la o şosea asfaltată şi s-a îndreptat spre mijlocul ei cu toate vieţuitoarele după ea. Deodată, un vultur care era de strajă a observat un camion care venea spre ele cu optzeci de kilometri la oră şi i-a spus păsării-secretar, iar pasărea-secretar i-a raportat bufniţei. „Suntem în primejdie”, a spus pasărea-secretar. „Adică, ce înseamnă aceasta?”, a întrebat bufniţa. Pasărea-secretar i-a povestit despre ce era vorba. „Nu ţi-e frică?”, a întrebat ea. „De cine?”, a rostit bufniţa netulburată fiindcă nu putea vedea camionul.

„E Dumnezeu!”, au strigat din nou toate animalele şi mai

continuau să strige „E Dumnezeu!” şi când camionul le-a lovit şi le-a strivit sub roţi. Unele au scăpat cu câteva răni, dar cele mai multe, între care bufniţa însăşi, au fost ucise.

Morala: Poţi să-i înşeli pe prea mulţi oameni, un timp prea îndelungat.

Carnavalul lui Thurber, James Thurber, 1894-1961

Cu averea sa din ce în ce mai substanţială, Borri a început să-şi schimbe stilul de viaţă: a închiriat cea mai luxoasă locuinţă din oraşul unde se stabilise pentru o vreme, a mobilat-o ca pe un palat fabulos, plin de lucrurile frumoase pe care începuse să le colecţioneze. Nu ieşea decât într-o trăsură bătută în

pietre preţioase, cu şase cai negri minunaţi. Nu stătea niciodată prea mult timp într-un loc – uneori dispărea spunând că mai are de adăugat şi alte suflete la turma sa de credincioşi – iar în absenţa lui, reputaţia îi devenea şi mai impresionantă. A reuşit astfel să ajungă celebru fără să fi făcut, practic, absolut nimic.

Cine vrea să devină întemeietorul unei religii noi trebuie să fie infailibil în cunoaşterea unui anumit tip mediu de suflete care nu au ajuns încă să-şi dea seama că aparţin uneia şi aceleiaşi categorii.
Friedrich Nietzsche, 1844-1900

Veneau la Borri orbii, schilozii şi disperaţii de pe tot cuprinsul Europei, căci se dusese vestea despre puterile lui tămăduitoare. Nu

cerea niciun ban pentru ajutorul pe care li—1 dădea, ceea ce îl făcea să pară şi mai minunat. Se spunea că în cutare sau cutare oraş vindecase bolnavii în chip miraculos. Prin aluzii vagi la aceste fapte, stimula imaginaţia oamenilor, care le transforma în minuni, ridicându-le la proporţii extraordinare. Averea sa provenea din sumele uriaşe adunate de la grupul său din ce în ce mai select de discipoli bogaţi, însă se zvonea că descoperise piatra filosofală. Biserica nu încetase să-l urmărească şi să-l acuze de erezie şi vrăjitorie. Borri nu răspundea acestor învinuiri decât printr-o tăcere demnă. Acest lucru îi sporea renumele şi îi înflăcăra şi mai tare pe adepţi. La urma urmei, numai

oamenii mari suferă persecuţii – câţi L-au înţeles cu adevărat pe Iisus în vremea vieţii Lui? Borri nici nu avea nevoie să spună nimic – discipolii săi începuseră să-l numească pe papă „Anticrist”.

Oamenii sunt atât de săraci cu duhul şi atât de înrobiţi de nevoile lor imediate, încât un înşelător va găsi întotdeauna o puzderie de victime gata să se lase înşelate.
Niccolo Machiavelli, 1469-1527

Astfel, puterea lui sporea şi sporea până când, într-o zi, a plecat din Amsterdam, oraş unde poposise pentru un timp, şi dus a fost, laolaltă cu sume enorme de bani împrumutaţi şi cu diamante şi alte giuvaeruri ce îi fuseseră încredinţate (din pricină că lansase

zvonul că se pricepea să înlăture imperfecţiunile pietrelor preţioase prin forţa miraculoasă a minţii). Ajunsese, deci, un fugar. În cele din urmă, Inchiziţia l-a găsit şi omul şi-a petrecut ultimii douăzeci de ani din viaţă în temniţă, la Roma. Totuşi credinţa în darurile sale oculte rămăsese atât de puternică, încât până când a murit, nu a dus lipsă de adepţi şi de vizitatori bogaţi, între care regina Christina a Suediei. Furnizându-i bani şi materiale, aceştia l-au ajutat să-şi continue căutarea visatei pietre filosofale.

Comentariu

înainte de a-şi întemeia cultul, Borri pare să fi făcut, din întâmplare, o descoperire

importantă. Obosit de viaţa de plăceri în care se complăcuse, s-a hotărât să renunţe la ea şi să se dedice ştiinţelor oculte, domeniu ce îl preocupase dintotdeauna. Totuşi nu se poate să nu fi remarcat că, ori de câte ori pomenea despre experienţa mistică (şi nu despre epuizarea fizică) ce îl determinase să-şi schimbe felul de a trăi, indiferent cărei clase sociale îi aparţineau, oamenii doreau să audă şi mai multe detalii. înţelegând ce putere ar dobândi atribuindu-şi convertirea unui factor exterior şi misterios, Borri a mers mai departe, „cizelându-şi” relatarea aşa- ziselor sale viziuni. Cu cât mai grandioasă viziunea, cu atât mai substanţială şi

dania – în plus, cu atât mai atractivă şi credibilă povestea în întregul ei.

Nu uita: oamenilor nu le pasă de adevăratele cauze ale schimbării. Ei refuză să accepte că ea constituie rezultatul muncii sau al oricărei stări banale cum ar fi epuizarea, plictiseala sau deprimarea – ar da orice numai să creadă în ceva romantic şi de sorginte spirituală, extramundană. Pur şi simplu mor de dorinţa de a auzi despre îngeri şi experienţe de transmigraţie. Fă-le pe plac. Referă-te, în treacăt, la sursa mistică a unei transformări personale, ambaleaz-o într-un înveliş de culori eterice şi se vor aduna în jurul tău ca turma de credincioşi în jurul păstorului lor spiritual. Adaptează-te la „legea

cererii”: un mesia trebuie să răspundă necesităţilor adepţilor săi. Ţinteşte întotdeauna sus. Cu cât iluzia pe care o creezi este mai mare şi mai îndrăzneaţă, cu atât mai bine.

Varianta a Il-a

Pe la mijlocul primului deceniu al secolului al XVIII-lea, în lumea bună din Europa s-a auzit despre un doctor de ţară elveţian numit Michael Schiippach, care practica un altfel de medicină: utiliza puterea vindecătoare a naturii şi izbutea să tămăduiască bolnavii în chip miraculos. Curând, oamenii cu dare de mână de pe întreg continentul, cu suferinţele lor reale sau închipuite, au început să urce potecile care duceau la Langnau,

satul de munte unde Schiippach îşi desfăşura activitatea. Suind pieptiş prin pădure, vizitatorilor li se deschideau în faţa ochilor cele mai spectaculoase peisaje alpine ce se găsesc în această parte de lume. În clipa când ajungeau la destinaţie se simţeau deja porniţi pe calea însănătoşirii.

Schiippach, deja cunoscut sub porecla de „Doctorul munţilor", avea o mică farmacie. Locul a devenit o adevărată scenă: se înghesuiau acolo mii de inşi, sosiţi din mai toate ţările Europei, umpleau încăperea cu pereţii plini de rafturi, unde stăteau aliniate flacoane frumos colorate, în care erau leacuri scoase din plante. Dacă majoritatea medicilor epocii

prescriau poţiuni cu gust oribil şi plictiseau clientela cu incomprehensibila latinească pedantă a titlurilor şi numelui medicamentelor, (situaţie care continuă să existe şi astăzi), doctoriile elveţianului purtau denumiri zglobii ca „Uleiul bucuriei”, „Floricica inimii” sau „împotriva balaurului” şi, în plus, erau aromate, dulci şi plăcute.

Vizitatorii de la Langnau trebuiau să aibă răbdare, pentru că „Doctorul munţilor” primea vreo optzeci de comisionari pe zi, care îi aduceau sticluţe cu urină din toată Europa. Schiippach pretindea că poate pune un diagnostic exact după numai o simplă privire asupra unei asemenea sticluţe şi după ce citea

descrierea bolii, anexată eşantionului de urină. (Bineînţeles, parcurgea cu mare atenţie această descriere înainte de a prescrie tratamentul.) Când, în sfârşit, găsea un moment liber, căci examinarea sticluţelor îi lua o mare parte a timpului, chema în biroul său de la farmacie pe câte un vizitator. întâi şi întâi, se uita la eşantionul de urină, explicând că acesta îi indică toate elementele necesare stabilirii diagnosticului. Ţăranii se pricep şi ei la lucrurile acestea, obişnuia el să spună, fiindcă îşi trag înţelepciunea dintr-un trai simplu şi curat, lipsit de complicaţiile vieţii la oraş. Consultaţia individuală mai cuprindea şi o discuţie despre modalităţile în care pacientul ar

putea să-şi armonizeze mai bine sufletul cu natura.

Schiippach pusese la punct multe forme de tratament, absolut toate profund deosebite de cele din practica medicală curentă. De pildă, era un susţinător al terapiei electroconvulsivante (şocuri electrice). Celor care îşi puneau întrebări asupra concordanţei dintre această opţiune şi credinţa în forţa vindecătoare a naturii, le răspundea că electricitatea este şi ea un fenomen natural – el se mărginea, adică, să imite fulgerul şi trăsnetul. Unul dintre pacienţi i-a spus că se simte posedat de şapte demoni. Doctorul l-a vindecat prin electroşocuri şi, administrându-i-le, i-a explicat că vedea demonii cum îi

ies din corp unul câte unul. Alt individ i-a povestit că înghiţise o căruţă de fân cu tot cu vizitiu şi că din această cauză suferea de dureri mari în piept. Schiippach l-a ascultat cu răbdare, l- a examinat şi i-a spus că aude pocnetul biciului din mâna vizitiului răsunând în burta bolnavului. I-a promis că o să-l facă sănătos şi i-a prescris un sedativ şi un purgativ., Omul a adormit pe un scaun pus afară, lângă peretele farmaciei. îndată ce s-a trezit, a început să vomite şi pe când vomita, o căruţă încărcată cu fân (pe care doctorul nostru o închiriase în acest scop) a trecut în viteză, dispărând pe o străduţă laterală, în sunetul de bici care i-a creat pacientului sentimentul că tocmai o expulzase

din stomac mulţumită strădaniei doctorului.

Faima lui Schiippach creştea neîncetat. Clientela sa cuprindea oameni importanţi şi puternici – Goethe însuşi a făcut drumul până la Langnau. Astfel, Doctorul munţilor a devenit punctul central al unui cult al naturii, bazat pe principiul că orice lucru natural este vrednic de adoraţie. Avea grijă să creeze „efecte speciale” în stare să-i distreze şi să-i inspire pacienţii. Un profesor care l-a vizitat într- o anumită împrejurare scria: „Lumea stă în picioare sau pe scaun, laolaltă, se joacă cărţi, uneori în compania unei tinere femei; se dă când un concert, când un dejun sau un dineu, când un mic spectacol de

balet. Cu efecte cât se poate de fericite, libertatea naturii se uneşte peste tot cu plăcerile vieţii de societate, iar dacă doctorul nu este în stare să vindece vreo boală, măcar înlătură ipohondria şi melancolia”.

Comentariu

Schiippach şi-a început cariera ca un obişnuit doctor de ţară. Uneori recurgea la leacurile din bătrâni cu care se obişnuise de când se ştia. După toate aparenţele, a remarcat unele rezultate pozitive, fiindcă foarte curând s-a specializat în aplicarea tratamentelor naturiste şi în producerea tincturilor din plante. într-adevăr, acest gen de

terapie avea efecte psihologice profunde asupra bolnavilor. Dacă doctoriile vremii stârneau repulsie, teamă şi durere, cele prescrise de el erau plăcute şi alinătoare. Un element de maximă importanţă în sistemul său terapeutic îl constituia ameliorarea stării psihice a pacientului. Oamenii credeau cu atâta tărie în priceperea doctorului, încât se „autoprogramau” pentru vindecare. în loc să încerce să-i contrazică şi să elimine explicaţiile iraţionale pe care i le furnizau, prefera să se folosească de ipohondria lor pentru a-i convinge că şi-au regăsit sănătatea datorită curei indicate de el.

Cazul Doctorului munţilor ne dă o lecţie preţioasă despre modul

de a ne crea grupul de adepţi care să ne „oficieze” cultul personal. în primul rând, găseşte o cale de a înlănţui voinţa celorlalţi, de a le impune să creadă în puterile tale excepţionale cu destulă tărie ca să-şi imagineze tot soiul de beneficii ce le-ar reveni direct. Este adevărat că această credinţă are calitatea de a se „autoaprinde” dar nu uita că agentul transformărilor trebuie să fii tu şi nu dorinţa lor. Descoperă credinţa, cauza sau aiureala în stare să le înflăcăreze inimile şi ei îşi vor imagina restul şi te vor adora ca tămăduitor, profet, geniu sau ce vrei tu.

TEMPLUL SĂNĂTĂŢII

[Către 1788,] şarlatanul scoţian James Graham (...) îşi

câştigase la Londra o mulţime de adepţi şi adunase o mare avere. [...] [Graham] montase un „spectacol” de un înalt nivel „ştiinţific” şi tehnic. în 1772 [...] călătorise la Philadelphia, unde îl cunoscuse pe Benjamin Franklin şi se interesase de experienţele acestuia în domeniul electricităţii. Se pare că de aici s-a inspirat şi pentru aparatul din „Templul Sănătăţii”, fabulosul stabiliment pe care l-a deschis la Londra pentru desfacerea elixirurilor sale. [...] în încăperea principală, unde erau primiţi pacienţii, se afla „cea mai mare pompă de aer din lume”, destinată să-l ajute în „investigaţiile sale filosofice” pe tărâmul bolii, ca şi un

„uluitor conductor metalic", un piedestal bogat ornamentat, înconjurat de retorte şi fiole de „esenţe eterice şi de diverse alte feluri". [...] Conform spuselor lui J. Ennemoser, care a publicat în 1844, la Leipzig, o istorie a magiei, „casa lui Graham combina utilul cu plăcutul. Peste tot se etala splendoarea cea mai mare. Chiar şi în curte, mărturisea un martor ocular, se făcuse o enormă risipă de artă, inventivitate şi bogăţie. Pe pereţii laterali ai camerelor se profilează lumini în formă de arc de cerc, produse de iluminarea artificială electrică; din ele ies raze ca de stea; în locuri bine alese şi cu cel mai bun gust, se găsesc vitralii

de sticlă de toate culorile. Toate acestea, aşa cum ne asigură martorul nostru ocular, sunt minunate şi stimulează imaginaţia în gradul cel mai înalt”. Vizitatorii primeau o pagină tipărită cuprinzând regulile unei vieţi sănătoase. în apartamentul marelui Apollo, ei se puteau alătura [celebrării] unor ritualuri misterioase, însoţite de imnuri: „Slavă ţie, Aer Vital şi eteric! Ţie Vrajă a Magnetismului, slavă!” şi în timp ce înălţau imn vrăjii magnetismului, ferestrele se întunecau şi ieşeau la iveală plafonul presărat cu stele electrice şi o tânără şi fermecătoare „Zeiţă trandafirie a Sănătăţii”, ascunsă

într-o nişă. [...] Seară de seară, Templul Sănătăţii gemea de vizitatori. Devenise o modă să treci pe acolo şi să încerci patul monumental de patru metri, „Marele Pat Celest”, despre care se zicea că vindecă orice boală. [...] Conform spuselor lui Ennemoser, acest pat „se afla într-o cameră splendidă, în care pătrundeai din încăperea alăturată printr-un cilindru menit să conducă curenţii vindecători [...] şi, în acelaşi timp, prin tuburi de sticlă erau introduse tot felul de miresme plăcute de ierburi întăritoare şi tămâie orientală. Patul paradiziac însuşi era înălţat pe şase solizi piloni transparenţi; aşternutul era făcut

din atlaz purpuriu şi albastru ca cerul, întins peste o saltea impregnată cu parfumuri din Arabia, pe potriva gusturilor de la curtea Persiei. încăperea în care fusese aşezat se numea Sanctum Sanctorum [...] Pe lângă toate acestea, se auzeau sunete melodioase de armonică, flaute catifelate, voci plăcute şi o orgă mare".

Puterea şarlatanului, Grete de Francesco, 1939

În al doilea rând, Schiippach ne mai învaţă despre nepieritoarea putere a credinţei în natură şi simplitate. În realitate, natura e plină de lucruri şi scene terifiante – plante otrăvitoare, fiare ucigaşe, dezastre şi cataclisme, molime şi

aşa mai departe. Credinţa în capacitatea ei tămăduitoare şi alinătoare nu este, de fapt, decât un mit de sorginte romantică. Cu toate acestea, apelul la natură îţi poate aduce multă putere, mai ales în această epocă stresantă şi complexă.

Totuşi, acest „apel” trebuie mânuit cu mare grijă. Proiectează un fel de teatru al naturii în care, ca un regizor, tu eşti cel care alege exact acele calităţi care corespund romantismului din momentul actual. Doctorul munţilor îşi juca rolul la perfecţie, bazându-se pe înţelepciunea şi umorul său sănătos de ţăran şi îşi punea în scenă terapia ca pe o piesă de teatru. Nu s-a dizolvat în natură; a preferat să

o transforme într-un cult, ca o construcţie artificială. Pentru realizarea efectului „natural” ţi se cere multă muncă – trebuie să „dramatizezi” natura şi să-i dai aerul de spectacol delicios de păgân. În caz contrar, nimeni nu o bagă în seamă. Chiar şi natura este silită să ţină pasul cu moda şi să se dovedească în stare să progreseze.

Varianta a III-a

La cincizeci şi cinci de ani, în 1788, doctorul şi omul de ştiinţă Franz Mesmer ajunsese la o răscruce. Făcuse muncă de pionierat în studiul magnetismului animal – convins fiind că animalele posedă o materie magnetică şi că un

medic, un specialist, ar putea vindeca bolile în mod miraculos lucrând asupra acestei substanţe – însă în Viena, teoriile sale fuseseră întâmpinate cu dispreţ şi taxate drept ridicole de către toţi confraţii medici. Mesmer susţinea că obţinuse anumite rezultate în tratarea unor femei suferind de convulsii. Reuşita sa cea mai mare era că îi redase vederea unei fetiţe oarbe. Totuşi un alt medic a declarat, examinând-o, că micuţa era la fel de oarbă ca şi înainte, opinie cu care fetiţa a fost şi ea de acord. Mesmer a replicat că duşmanii se coalizaseră ca să-l distrugă şi atrăseseră copila de partea lor. Această atitudine l-a făcut şi mai ridicol. Era limpede că

vienezii cei fără vocaţie mistică nu constituiau publicul potrivit pentru ideile sale, astfel că Mesmer s-a hotărât să se mute la Paris şi să o ia de la capăt.

Şi-a închiriat un apartament luxos şi l-a decorat pe măsură. Vitraliile colorate de la majoritatea ferestrelor inspirau un sentiment religios, iar oglinzile de pe pereţi produceau un efect hipnotic. Doctorul a dat sfoară în ţară că în apartamentul său va face demonstraţii ale puterii magnetismului animal, invitând pe bolnavi să constate adevărul teoriilor lui. Curând, parizienii din toate straturile societăţii (dar mai ales femeile, se pare mai receptive la această idee decât bărbaţii)

plăteau taxa de intrare ca să asiste la miracolele promise.

În apartament plutea un parfum persistent de flori de portocal şi de esenţe exotice, introdus prin ventilatoare speciale. Pe măsură ce iniţiaţii pătrundeau în salonul unde aveau loc demonstraţiile, auzeau muzică de harpă şi un glas plăcut de femeie venind dintr-o cameră învecinată. În mijlocul încăperii se afla un vas lung, de formă ovală, umplut cu apă, pe care Mesmer afirma că o magnetizase. Vasul era acoperit cu un capac metalic din care ieşeau tije lungi de fier. Vizitatorii erau invitaţi să se aşeze în jurul vasului, să-şi pună capetele tijelor magnetizate pe acele părţi ale corpului lor unde

simţeau dureri şi apoi să-şi ia de mână vecinii din stânga şi din dreapta, rămânând cât mai aproape unii de alţii pentru a uşura trecerea influxului magnetic prin trupurile lor. Uneori, erau chiar legaţi între ei cu sfoară.

Mesmer ieşea din salon şi apăreau „asistenţii săi magnetizatori" – toţi, bărbaţi tineri, chipeşi şi bine făcuţi. Ei aduceau vase cu apă magnetizată cu care îi stropeau pe pacienţi şi le masau cu acest fluid vindecător trupurile, până când apa le pătrundea în piele şi oamenii intrau într-o stare ca de transă. După câteva minute, femeile erau cuprinse de un fel de delir. Unele suspinau, altele ţipau şi îşi smulgeau părul sau izbucneau în

hohote isterice de râs. Când delirul atingea punctul culminant reapărea Mesmer, îmbrăcat în faldurile unui veşmânt de mătase brodat cu flori aurii. În mână ţinea o baghetă magnetică albă. Invârtindu-se în jurul vasului oval, îi lovea uşor sau îi mângâia pe pacienţi până se reinstaura calmul. Mai târziu, multe femei au atribuit puterea stranie ce o avea asupra lor privirii lui pătrunzătoare, care, credeau ele, stimula sau potolea fluidele magnetice din corpurile lor.

La nici câteva luni de la sosirea sa la Paris, moda Mesmer deja făcea ravagii. Printre adepţi se număra şi Maria-Antoaneta, regina Franţei, soţia lui Ludovic al XVI-lea. Ca şi la Viena, breasla medicilor condamna

practicile magnetizatorului, însă acum nu mai conta. Alaiul de discipoli şi de susţinători îi umpleau buzunarele.

Mesmer şi-a extins teoriile şi a proclamat că întreaga omenire putea fi adusă la starea de armonie prin puterea magnetismului, concept foarte popular în epoca Revoluţiei Franceze. Cultul mesmerismului s-a răspândit în toată ţara. În numeroase oraşe se înfiinţaseră „Societăţi ale armoniei", care făceau experienţe de magnetizare. Până la urmă, au devenit notorii prin faptul că unele erau conduse de libertini care transformau „şedinţele" în adevărate
orgii- ^

Când Mesmer ajunsese în culmea popularităţii, o comisie şi-a a făcut public raportul bazat pe ani întregi de verificări ale teoriei magnetismului animal. Concluzia: efectele magnetismului asupra corpului omenesc se datorau isteriei de grup şi autosugestiei. Raportul era bine documentat şi lui Mesmer i-a distrus reputaţia, cel puţin în Franţa. A părăsit ţara şi s-a retras din activitate. Totuşi, câţiva ani mai târziu, şi-au făcut apariţia tot felul de imitatori, pretutindeni în Europa, iar cultul mesmerismului a luat un nou
avânt, adunând mai mulţi adepţi ca oricând.

Comentariu

Cariera lui Mesmer ar putea fi împărţită în două. Pe când se mai afla la Viena, omul credea sincer în ideile sale şi îşi dădea toată osteneala să le dovedească valabilitatea. Frustrarea sa şi atitudinea dezaprobatoare a corpului medical l-au determinat să-şi schimbe strategia. În primul rând, s-a mutat la Paris unde nu îl cunoştea nimeni şi teoriile sale extravagante aveau şanse să găsească un teren mai propice. Apoi, a făcut apel la pasiunea pentru teatru şi spectacol a francezilor, transformându-şi locuinţa într-o lume magică în care senzaţiile olfactive, vizuale şi auditive îi copleşeau pe vizitatori, aducându-i în stare de transă. Şi mai important,

din acel moment, nu a mai practicat magnetismul decât asupra grupurilor de pacienţi. Grupul furniza ambianţa potrivită declanşării efectelor dorite, „credincioşii” molipsindu-se unii de la alţii şi anulând influenţa oricărui sceptic.

PUTEREA UNEI MINCIUNI

în oraşul Tarnopol trăia un om pe nume Reb Feivel. într-o zi, pe când stătea în casă adâncit în citirea Talmudului, a auzit un zgomot puternic venind de afară. Când s-a dus să se uite pe fereastră, a văzut o liotă de puşti obraznici. „Pesemne că mai pun la cale vreo năzbâtie, nici vorbă”, şi- a spus el. „Copii, duceţi-vă degrabă la sinagogă”, le-a strigat aplecându-se peste pervaz şi

spunându-le primul lucru care îi venise în minte. „O să vedeţi un monstru marin şi încă ce monstru! E o făptură cu cinci picioare, trei ochi şi o barbă ca cea de ţap, numai că e de culoare verde!” Bineînţeles că puştii au luat-o iute din loc într-acolo, iar Reb Feivel s-a întors la studiul său. îşi râdea în barbă la gândul păcălelii pe care le-o trăsese micilor obrăznicături. Nu a trecut mult însă şi a fost din nou întrerupt, de data aceasta de un zgomot de paşi repezi. S-a dus iarăşi la fereastră şi a văzut câţiva ovrei care alergau. „încotro vă grăbiţi aşa de tare?”, le-a strigat. „La sinagogă”, i-au răspuns ovreii. „N-ai auzit? E un monstru marin acolo, o creatură cu

cinci picioare, trei ochi şi o barbă ca cea de ţap, numai că e verde!" Reb Feivel a prins a râde cu voioşie, gândindu-se la păcăleală şi s-a întors la Talmudul său. Dar nici nu a apucat să se concentreze, când, din stradă a auzit ditamai gălăgia. Şi ce să vezi? O mulţime de oameni, bărbaţi, femei şi copii, alergau cu toţii către sinagogă. „Ce s-a întâmplat?", i-a întrebat el, scoţând capul pe fereastră. „Ce întrebare! Păi ce, nu ştii?", i-au zis ei. „Chiar în faţă la sinagogă este un monstru marin. E o creatură cu cinci picioare, trei ochi şi o barbă ca de ţap, numai că e verde!"

Pe când mulţimea se îndepărta în goană, Reb Feivel a băgat

deodată de seamă că în mijlocul ei se afla rabinul însuşi.

„Doamne sfintei", a exclamat el. „Dacă până şi rabinul s-a dus cu ei, e sigur că ceva se întâmplă. Nu iese fum fără foc."

Fără să mai stea pe gânduri, Reb Feivel şi-a înşfăcat pălăria, a ieşit din casă şi a luat-o şi el la fugă. „Parcă poţi să ştii?!" îşi tot murmura singur în vreme ce alerga, cu sufletul la gură, către sinagogă.

Un tezaur al folclorului evreiesc, Nathan Ausubel, 1948

Astfel, Mesmer a trecut de la postura de avocat oficial al magnetismului, la cea de şarlatan dispus să recurgă la toate şmecheriile ca să atragă publicul. Şmecheria de cel mai mare efect a

fost exploatarea sexualităţii refulate care mocneşte sub suprafaţa liniştită a oricărei reuniuni de grup. Într-un asemenea context, chemarea la unire, mai veche decât civilizaţia, abia aşteaptă să fie redeşteptată. Această dorinţă poate fi canalizată şi pusă în slujba unei cauze unificatoare, dar sub crusta ei se agită apele sexualităţii, pe care şarlatanul ştie cum să le exploateze şi, prin ele, să manipuleze oamenii în folosul său.

Aceasta este lecţia lui Mesmer: tendinţa noastră de a ne îndoi de toate şi detaşarea care ne permite să gândim sunt anihilate în clipa când ne alăturăm unui grup. Căldura şi contagiunea colectivului dizolvă scepticismele individuale.

Iată puterea ce se poate dobândi prin crearea unui cult. În plus, exploatând sexualitatea refulată a oamenilor, îi determini să-şi ia starea de excitaţie drept semn al forţei tale mistice. Dobândeşti o putere de neînchipuit dacă manipulezi indivizii prin intermediul libidoului lor nesatisfăcut şi al chemării primitive la unirea de tip promiscuu şi păgân.

Mai aminteşte-ţi şi că religiile cele mai bine organizate amestecă teologia cu ştiinţa. Ia ultima idee, ultimul curent din gândirea tehnologică şi asezonează cu ele (sau amestecă-le cu) o cauză nobilă, o credinţă mistică, o nouă formulă terapeutică. Publicul va interpreta, plin de frenezie, sensurile cultului

acesta hibrid şi îţi va atribui puteri pe care nici măcar nu visezi vreodată să pretinzi că le-ai avea.

Imagine: Magnetul. O forţă nevăzută atrage spre el obiectele care, la rândul lor, se magnetizează, atrăgând altele, iar puterea magnetică a acestui întreg este mereu în creştere. Dar ia de acolo magnetul şi totul se împrăştie. Devino tu magnetul, forţa aceea invizibilă care atrage imaginaţia oamenilor şi îi adună laolaltă. O dată ce s-au grupat în jurul tău, nicio putere nu îi poate împrăştia.

Ultimul cuvânt: Şarlatanul îşi dobândeşte marea sa putere prin simplul fapt că le dă oamenilor posibilitatea de a crede în ceea ce doreau dintotdeauna să creadă. [...]

Credulii nu sunt în stare de detaşare. Se adună în jurul magicianului, intrând sub vraja lui şi lăsându-se să cadă pradă iluziei cu o solemnitate greoaie, asemenea unei cirezi de vite. (Grete de Francesco)

CONTRAARGUMENT

Unul dintre motivele creării unei „suite” de adepţi este că un grup se lasă mai lesne înşelat decât un individ izolat şi îţi conferă o putere cu mult mai mare. Această situaţie nu este totuşi lipsită de primejdii: dacă, fie şi pentru o clipă, grupul îţi ghiceşte intenţiile adevărate, vei avea de înfruntat nu un singur ins decepţionat, ci o gloată furibundă, gata să te sfâşie

cu aceeaşi patimă cu care te-a adulat. Şarlatanii s-au aflat mereu în faţa acestui risc şi de aceea erau pregătiţi să părăsească repede un oraş, ca să se mute într-altul îndată ce, în mod inevitabil, cei fraieriţi băgau de seamă că elixirurile miraculoase nu erau decât apă chioară şi că ideile prezentate ca profunde se dovedeau simple aiureli. Dacă nu se mişcau suficient de iute, plăteau înşelătoria cu viaţa. Fii foarte atent: a te juca cu mulţimile înseamnă a te juca cu focul. Observă şi cea mai neînsemnată scânteie de îndoială şi nu-i scăpa din ochi pe duşmanii care ar fi în stare să întoarcă gloata împotriva ta. Dacă ţii să manipulezi potenţialul emoţional al masei, este

necesar să ştii cum să te adaptezi, de la o clipă la alta, oricărei schimbări a stării de spirit colective, oricăror impulsuri şi dorinţe schiţate. Fă uz de informatori, documentează-te serios şi ţine-ţi valizele gata pregătite.

Iată de ce s-ar putea să ajungi la concluzia că ar fi mai bine să „lucrezi” în mod individual. Izolează oamenii scoţându-i din ambientul lor normal – această manevră are un efect similar celui al grupului, adică îi face mai receptivi la sugestie şi mai lesne de intimidat. Alege-ţi bine fraierul şi dacă se întâmplă să-ţi ghicească jocul, de el vei scăpa în orice caz mai uşor decât de o mulţime furioasă.

LEGEA 28 ACŢIONEAZĂ PLIN DE CUTEZANTĂ

9 9

ARGUMENT

Dacă nu eşti sigur de reuşita unei acţiuni, stai pe loc. îndoielile şi ezitările tale vor perturba buna ei desfăşurare. Timiditatea este periculoasă – mai bine să te avânţi plin de cutezanţă. Greşelile comise din cauza temerităţii pot fi lesne

îndreptate printr-o temeritate încă şi mai mare. Toată lumea îi admiră pe temerari – pe timizi, însă, nu îi aşteaptă niciun fel de glorie.

CUTEZANŢA ŞI EZITAREA: Scurtă paralelă psihologică

Cutezanţa şi ezitarea stârnesc reacţii psihologice şi au consecinţe foarte diferite: ezitarea îţi seamănă drumul cu obstacole, cutezanţa le înlătură. O dată ce înţelegi bine acest lucru, vei constata că este imperios necesar să te vindeci de sfiala ta înnăscută şi să practici arta curajului. Iată cele mai importante

efecte psihologice ale cutezanţei şi timidităţii.

O minciună este cu atât mai bună cu cât este mai îndrăzneaţă. Toţi avem slăbiciunile noastre şi nimic din ceea ce ne străduim să realizăm nu este perfect. A te lansa în acţiune în chip cutezător te ajută de minune să-ţi ascunzi punctele slabe. Escrocii ştiu bine că o minciună pare cu atât mai convingătoare cu cât este mai sfruntată, însăşi această sfruntare o face mai credibilă, pentru că ia ochii şi distrage atenţia de la fondul problemei şi de la inadvertenţe. Atunci când plănuieşti o escrocherie sau începi o rundă de negocieri, aruncă-te mai departe decât ai

intenţionat înainte. Nu te sfii să ceri luna de pe cer – vei fi uimit cât de adesea o vei obţine.

Leii nu dau târcoale decât prăzii nehotărâte. Oamenii au parcă un al şaselea simţ cu care detectează punctele vulnerabile ale semenilor. Dacă, la o primă luare de contact, ai lăsat să se întrevadă că ai fi dispus spre compromisuri, retrage-te de la negocieri, pentru că rişti să aduci la suprafaţă leul ascuns până şi în adversarii sau partenerii de discuţie cei mai paşnici. Totul este o chestiune de percepţie. O dată ce partea opusă a simţit că eşti gata să treci în defensivă, să negociezi şi să cedezi, te va pune cu spatele la zid fără milă.

Cutezanţa generează frică în partea adversă; frica generează autoritate. O acţiune sau un gest îndrăzneţ te face să pari mai mare decât eşti şi mai puternic. Dacă această faptă cutezătoare este şi neaşteptată, ivită cu aceeaşi iuţeală surprinzătoare cu care atacă şarpele, ea va inspira o cu atât mai profundă teamă. Intimidând lumea cu un act temerar, creezi şi un precedent: la reuniunile sau întâlnirile următoare, „ceilalţi” se vor simţi în defensivă, de frica unei noi lovituri fulgerătoare, care i-ar putea secera în orice clipă.

Dacă te opreşti, nehotărât, la jumătatea drumului, îţi sapi singur groapa. Când te lansezi în acţiune fără a avea o încredere

nestrămutată în reuşită, îţi creezi obstacole şi îţi pui piedică singur; îndată ce se iveşte o problemă, intri în derută sau în panică, faci greşeli şi îţi creezi dificultăţi noi. Retrăgându-se din faţa vânătorului, iepurele cel fricos şi timid nimereşte mai uşor în capcanele care îl aşteaptă.

Ezitarea creează breşe, cutezanţa le astupă şi le elimină. Când îţi iei un timp de gândire (în luptă) şi dai din colţ în colţ, deschizi o breşă în propria ta apărare şi îi acorzi adversarului un răgaz să-şi regrupeze forţele. Timiditatea ta îi molipseşte şi pe aliaţii mai energici şi te pune într-o situaţie jenantă. îndoiala naşte îndoială. Cutezanţa însă, astupă aceste breşe.

Rapiditatea şi vigoarea unui act de curaj nu îi îngăduie duşmanului să se reculeagă şi nici aliatului să ezite. Şovăiala este la fel de periculoasă şi în seducţie – victima va deveni conştientă de intenţiile tale. îndrăzneala asigură seducţiei triumful dorit tocmai pentru că nu îi dă celui sedus timp să gândească.

Cutezanţa te scoate din masa amorfă a turmei. Printr-un comportament temerar, creezi impresia că eşti mai important decât pari. Timizii se trag lângă perete şi se fac una cu el, pe câtă vreme cutezătorii atrag atenţia, iar atenţia aduce puterea. Nu ne mai putem lua ochii de la eroi şi aşteptăm cu sufletul la gură următoarea lor faptă temerară.

RESPECTAREA LEGII

Varianta I

În mai 1925, cinci dintre cei mai prosperi comercianţi francezi din branşa metalelor reciclabile au primit câte o invitaţie la o reuniune „oficială, dar foarte confidenţială” la luxosul hotel Crillon, unde urmau să-l întâlnească pe adjunctul directorului general din Ministerul Poştei şi Telecomunicaţiilor. Când au sosit, li s-a prezentat directorul general în persoană, un anume Monsieur Lustig, care îi aştepta într-un apartament ultraelegant.

Cei cinci oameni de afaceri nu ştiau de ce fuseseră chemaţi şi ardeau de curiozitate. După ce li s-a servit un aperitiv, directorul a intrat în subiect: „Domnilor, este vorba despre o chestiune urgentă şi care trebuie să rămână absolut secretă. Guvernul va fi obligat să demonteze Turnul Eiffel”. Într-o tăcere uluită, l-au ascultat explicând că, aşa cum presa deja anunţase, turnul avea neapărată nevoie de reparaţii. De la bun început, fusese proiectat ca o structură temporară (ridicată pentru Expoziţia universală din 1889), iar întreţinerea sa costa din ce în ce mai scump, mai ales în această epocă de criză fiscală. Reparaţiile ar fi necesitat o investiţie de milioane de franci. Numeroşi parizieni

detestau acest schelet metalic şi ar fi fost încântaţi ca el să dispară. Cu timpul, chiar şi turiştii l-ar da uitării – ar rămâne o amintire figurând pe fotografii şi cărţi poştale ilustrate. Directorul a încheiat: „Domnilor, guvernul vă propune să cumpăraţi Turnul Eiffel şi vă invită să vă anunţaţi ofertele”.

Apoi le-a înmânat celor cinci o documentaţie scrisă pe hârtie purtând antetul guvernului, unde erau înşirate date şi cifre referitoare la tot soiul de aspecte, cum ar fi, de pildă, tonajul materialului metalic şi aşa mai departe. Oamenii se uitau cu ochii cât cepele şi calculau febril, în minte, cât ar fi avut de câştigat din comercializarea fierului vechi. În sfârşit, Lustig i-a invitat într-o

limuzină, care i-a transportat până la faimosul turn. După ce a prezentat rapid şi nonşalant o legitimaţie oficială, i-a condus spre monument, agrementând vizita de lucru cu anecdote pline de haz. În cele din urmă, le-a mulţumit şi le-a spus că va aştepta ca ofertele lor să fie depuse la hotelul Crillon, unde îşi avea apartamentul, în termen de patru zile.

După un anumit timp de la depunerea ofertelor, unul dintre cei cinci comercianţi, un Monsieur P., a primit o notă din care reieşea că oferta sa fusese cea preferată de guvern şi că pentru a perfecta vânzarea, era invitat să se prezinte peste două zile la apartamentul din hotelul Crillon al directorului

general, cu un cec de cel puţin 250.000 franci (echivalând astăzi cu circa un milion de dolari), adică un sfert din preţul total. La predarea cecului, Monsieur P. avea să primească documentele care îi atestau calitatea de proprietar al Turnului Eiffel. Monsieur P. era cât se poate de încântat: urma să rămână în istorie ca omul care a cumpărat şi a dărâmat oroarea aceea de fier a inginerului Eiffel. Totuşi, pe drum către hotelul Crillon, cu cecul în buzunar, omului i-au încolţit anumite îndoieli în legătură cu întreaga afacere. Adică de ce trebuise să se desfăşoare totul în apartamentul particular al acestui înalt funcţionar şi nu într-una dintre clădirile guvernamentale? De ce nu

apăruseră şi alţi reprezentanţi ai ministerului? Să fie oare vorba despre vreo farsă? Vreo escrocherie? Stătea şi îl asculta pe Lustig vorbind despre dezmembrarea turnului şi se simţea cuprins de şovăială. De fapt, pur şi simplu se gândea cum să facă să se retragă.

CEI DOI AVENTURIERI

Cărarea plăcerilor nu duce niciodată către glorie! Prodigioasele munci ale lui Hercule au fost fructul unei mari aventuri şi cu toate că nici legendele, nici istoria nu ne spun prea multe lucruri despre existenţa vreunor rivali, se pomeneşte totuşi că un cavaler rătăcitor însoţit de un tovarăş de aventură au pornit să-şi

caute norocul într-o ţară de poveste. Nu ajunseseră prea departe când însoţitorul a zărit un stâlp pe care stăteau scrise următoarele cuvinte: „Viteazule aventurier, dacă doreşti să descoperi ceea ce nici unui alt cavaler rătăcitor nu i-a fost vreodată dat să vadă, nu trebuie decât să treci torentul acesta, apoi să iei în braţe un elefant de piatră şi să-l duci, dintr-o suflare, până în vârful acestui munte, al cărui pisc semeţ pare să se unească, sus, cu cerul”.

„Dar vezi bine”, a glăsuit tovarăşul de drum al cavalerului, „că apa poate fi pe cât de adâncă, pe atât de năvalnică şi chiar dacă, în ciuda acestui fapt, am izbuti s-o trecem, de ce ar trebui să ne

împovărăm cu un elefant? Ce ispravă nesăbuită!" Apoi, cugetând temeinic şi cuminte, a socotit că elefantul nu ar putea fi dus în braţe o distanţă mai mare de patru paşi. Cât despre a-l sui până în vârful muntelui dintr-o suflare, aceasta nu stătea în puterea nici unui muritor, decât dacă ar fi fost vorba de o figurină mică înfăţişând un elefant, tocmai potrivită să fie pusă într-un băţ; dar atunci cum ar mai fi aceasta o aventură vrednică de glorie? „Inscripţia asta", a urmat el, „trebuie să fie o înşelătorie. Nu este decât o şaradă numai bună să distreze un copil. Aşadar, eu unul te las aici cu elefantul tău!" Omul cel cu minte a plecat. Aventurierul,

însă, s-a repezit cu ochii închişi să treacă torentul, nelăsându-se descurajat nici de adâncimea, nici de năvălnicia apelor şi, aşa cum glăsuia inscripţia, a văzut pe malul celălalt un elefant. L-a ridicat în braţe şi l-a purtat până în vârful muntelui, de unde se zărea un târg. Un muget ascuţit al elefantului i-a speriat pe locuitorii din cetate, care au şi pus mâna pe arme. Dar aventurierul, netemător de nimic, era hotărât să moară ca un erou. Oamenii s-au speriat de ivirea lui, iar el, cuprins de mirare, i-a auzit proclamându-l urmaş al regelui lor mort de puţină vreme. Faptele mari nu pot fi împlinite decât de spiritele aventuroase. Cei care socotesc cu

prea mare acribie fiecare încercare şi obstacol ce li s-ar putea ivi în cale îşi irosesc în şovăieli timpul pe care cei cutezători îl folosesc pentru a trece la acţiune în slujba celor mai nobile idealuri.

Fabule, Jean de La Fontaine, 1621-1695

Brusc, şi-a dat seama că directorul schimbase tonul. În loc să se mai refere la turn, începuse să se plângă de leafa proastă pe care o primea şi să vorbească despre dorinţa soţiei lui de a avea un mantou de blană şi despre cât era de exasperant să munceşti fără să fii apreciat. Monsieur P. a înţeles – acest înalt funcţionar guvernamental cerea să fie mituit! Cu toate acestea, ceea ce a resimţit

el nu era consternare şi revoltă, ci uşurare. Acum căpătase certitudinea că Lustig nu umbla cu escrocherii, cu atât mai mult cu cât, ori de câte ori avusese de-a face cu aparatul birocratic francez, i se pretinseseră bacşişuri. Redobândind încredere în Lustig,
Monsieur P. i-a strecurat mai multe bancnote de câte o mie de franci şi apoi i-a înmânat cecul solicitat, ca primă tranşă a achitării turnului, primind în schimb documentele oficiale, inclusiv o ipotecă impresionantă. A părăsit hotelul visând cu ochii deschişi la profiturile şi la faima care îl aşteptau.

întotdeauna să porneşti la lucru fără a zăbovi cu gândul asupra primejdiilor. Pentru cine stă şi

priveşte din afară, teama de a da greş din cugetul omului faptei deja îi dovedeşte înfrângerea. [...] Este periculos să treci la acţiune atunci când ai îndoieli asupra înţelepciunii ei; ar fi mai sănătos să nu întreprinzi nimic.

Baltasar Graciân, 1601-1658

În cursul următoarelor câteva zile, pe când aştepta ca reprezentanţii guvernului să ia legătura cu el, Monsieur P., a început să-şi dea seama că ceva nu era în ordine. După ce a dat câteva telefoane, a aflat că nu exista niciun director general adjunct Lustig şi că nimeni nu avea de gând să demonteze Turnul Eiffel: fusese escrocat de peste un sfert de milion de franci.

Monsieur P. nu s-a mai dus la poliţie. Ştia cât ar fi avut de suferit reputaţia sa dacă s-ar fi aflat cum căzuse victima uneia dintre cele mai absurd de îndrăzneţe escrocherii din toate timpurile. În afară de umilinţa publică, ar fi însemnat o sinucidere profesională.

Comentariu

În cazul în care contele Victor Lustig, acest extraordinar escroc, ar fi încercat să vândă Arcul de Triumf, unul dintre podurile Senei ori statuia lui Balzac, nu l-ar fi crezut nimeni. Turnul Eiffel era însă prea mare pentru o escrocherie, prea improbabil. De fapt, atât de improbabil, încât Lustig a putut să

se întoarcă la Paris şase luni mai târziu şi să-l „revândă” unui alt comerciant de fier vechi, la un preţ încă şi mai mare – o sumă care ar echivala astăzi cu un milion şi jumătate de dolari.

Dimensiunile prea mari înşală privirea; te derutează şi te impresionează; sunt atât de evidente încât nimeni nu-şi imaginează că ar fi vorba de vreo iluzie sau că s-ar pune la cale vreo înşelătorie. Lucrează în stil mare şi înarmează-te cu îndrăzneală – du înşelătoria cât poţi de departe şi apoi fă încă un pas. Dacă simţi că fraierul intră la bănuieli, procedează ca întreprinzătorul Lustig: în loc să dea înapoi sau să mai lase din preţ, l-a ridicat şi mai mult, pretinzând şi

obţinând şi o mită. Când ceri şi mai mult, cealaltă persoană trece în defensivă, renunţă la ideea compromisului şi la îndoială şi, rămâne dezarmată de cutezanţa ta.

Varianta a Il-a

În 1533, pe patul de moarte, Vassili al III-lea, Marele cneaz al Moscovei şi conducătorul unei Rusii parţial unificate, l-a proclamat urmaş la domnie pe Ivan al IV-lea, fiul său în vârstă de numai trei ani. Pe tânăra sa soţie Elena a desemnat-o regentă până la majoratul lui Ivan, când acesta ar deveni capabil să domnească singur. Nobilimea – boierii – se bucurau în taină: vreme de ani întregi cnejii

Moscovei încercaseră să-şi întindă puterea, diminuând-o pe cea a aristocraţiei. O dată ce Vassili murea, cu moştenitorul său nevârstnic şi tânăra lui mamă la cârma statului, urma să le fie uşor să-şi recucerească privilegiile, să preia controlul guvernării şi să umilească familia domnitoare.

Conştientă de aceste primejdii, tânăra Elena s-a întors către prietenul ei de încredere, prinţul Ivan Obolenski, căruia i-a cerut s-o ajute să conducă ţara. Dar după cinci ani ca regentă, ea a murit pe neaşteptate, otrăvită de un membru al familiei Şuiski, clanul cel mai de temut. Prinţii Şuiski au luat în mână frâiele guvernării şi l-au aruncat pe Obolenski în închisoare, unde l-au

lăsat să moară de foame. La vârsta de opt ani, Ivan ajunsese un orfan dispreţuit de toţi şi orice boier sau rubedenie de-a sa care îi arăta vreun interes era imediat trimis în exil sau omorât.

Prinţul-copil rătăcea prin palat flămând, îmbrăcat ca vai de el şi ascunzându-se din calea membrilor familiei Şuiski, care, oriunde îl întâlneau, îl tratau cu asprime. În unele zile îl căutau, îl înveşmântau în straiele potrivite rangului său, îi puneau în mână sceptrul şi îl aşezau pe tron – un fel de simulacru de ceremonie în care îşi băteau joc de pretenţiile lui la domnie. Apoi îl alungau şi îl lăsau din nou de izbelişte. într-o seară, câţiva dintre ei l-au luat la goană prin palat pe

mitropolit – capul bisericii ruse – care şi-a găsit adăpost în odaia lui Ivan. îngrozit, băiatul i-a văzut pe cei din familia Şuiski năvălind înăuntru, urlând ocări şi lovindu-l fără milă pe bătrânul preot.

Ivan avea totuşi un prieten în palat – un boier pe nume Voronţov, în persoana căruia găsise un sprijin şi un sfătuitor. Într-o zi, însă, pe când Voronţov stătea de vorbă în refectoriul palatului cu noul mitropolit, mai mulţi membri ai clanului Şuiski au dat buzna în sală, l-au bătut pe Voronţov, iar pe mitropolit l-au insultat şi i-au sfâşiat veşmintele preoţeşti. Apoi, pe cel dintâi l-au exilat.

În tot acest timp, Ivan a păstrat o tăcere desăvârşită. Boierilor li se

părea că planul lor izbutise: tânărul se transformase într-un idiot terorizat şi supus. Nu îşi mai băteau capul cu el. Puteau tot atât de bine să-l lase în voia lui. Dar în seara de 29 decembrie 1543, băiatul, acum în vârstă de treisprezece ani, i-a cerut prinţului Şuiski să vină în camera lui. Când acesta a pătruns în încăpere, a văzut că era plină de soldaţi din gardă. Tânărul Ivan şi-a îndreptat degetul arătător spre Şuiski şi le-a poruncit acestora să-l ucidă şi să-i arunce trupul la câinii din ograda palatului. În cursul următoarelor zile, Ivan i-a arestat şi i-a exilat pe toţi apropiaţii prinţului Andrei Şuiski. Luaţi pe nepregătite de această cutezanţă sângeroasă, boierii trăiau cu moartea în suflet,

tremurând de frica tânărului, viitorul Ivan cel Groaznic, care ştiuse să aştepte cinci ani ca să-şi pună în aplicare planul de a înfăptui acest surprinzător şi rapid act temerar care îi asigura puterea pentru deceniile care aveau să vină.

Comentariu

Lumea e plină de asemenea „boieri” – oameni care te dispreţuiesc, se tem de ambiţiile tale şi se luptă cu ghearele şi cu dinţii ca să-şi păstreze puterea aflată în declin. Trebuie să-ţi afirmi autoritatea şi să impui respect, însă în clipa când „boierii” îşi dau seama de mereu mai marea ta cutezanţă, vor acţiona ca să te distrugă. Iată

cum a soluţionat Ivan această situaţie: s-a culcat la pământ, s-a lăsat umilit fără să manifeste nici ambiţie, nici nemulţumire. A aşteptat şi, când a sosit momentul potrivit, şi-a atras de partea sa garda palatului. Soldaţii ajunseseră să-i urască pe cruzii prinţi Şuiski. Odată ce au fost de acord cu planul lui, Ivan a trecut la acţiune şi a lovit cu rapiditatea unui şarpe: l-a arătat cu degetul pe duşmanul său, fără a-i da răgaz să reacţioneze.

Dacă începi să negociezi cu un „boier”, îl plasezi într-o situaţie care îl avantajează. Făcând un compromis oricât de mic, îi furnizezi arma de care are nevoie ca să te distrugă. Cu un gest neaşteptat şi îndrăzneţ, fără discuţii şi fără

avertisment, trebuie să îl dezarmezi şi îţi asiguri autoritatea. Vâri groaza în şovăielnici şi în cei care te-au dispreţuit şi le câştigi încrederea celor mulţi care îi admiră şi îi glorifică pe oamenii cutezători.

Varianta a IlI-a

În 1514, la douăzeci şi doi de ani, Pietro Aretino era un biet ajutor de bucătar într-o bogată familie din Roma. Nutrea ambiţii mari ca scriitor, voia să înflăcăreze lumea întreagă cu numele lui, dar cum putea un amărât de servitor să-şi realizeze asemenea vise?

În anul acela, papa Leon al X-lea a primit de la regele Portugaliei un grup de emisari încărcaţi cu

daruri, dintre care cel mai mare era un elefant de dimensiuni impresionante, primul ajuns la Roma din epoca imperială, în urmă cu aproape cincisprezece secole. Pontiful a prins drag de acest animal şi îl copleşea cu daruri şi răsfăţ. În ciuda dragostei şi grijii de care beneficia, elefantul Hanno s-a îmbolnăvit grav: Papa i-a chemat doctori care i-au administrat animalului cinci sute de livre de purgativ, dar tratamentul nu a dat niciun rezultat. Hanno a murit, iar papa Leon a intrat în doliu. Ca să se mai consoleze, i-a comandat marelui pictor Rafael un tablou în mărime naturală al elefantului, care să-i împodobească mormântul şi să

poarte inscripţia: „Ceea ce natura a luat, Rafael, cu arta sa, a recreat."

POVESTEA LUI HUH SAENG

într-o colibă modestă acoperită cu stuf din Valea Namsan trăia o pereche săracă, domnul şi doamna Huh Saeng. Bărbatul nu ieşise din casă de şapte ani şi nu făcea decât să stea cu nasul în cărţi, în odaia sa. [...]

într-o zi, înlăcrimată, nevasta i-a zis: „Uite ce, omule, la ce bun să tot citeşti atâta? Mi-am trecut tinereţea spălând şi cosând pentru alţii şi cu toate astea nu am decât o singură haină şi o singură fustă de purtat, iar de trei zile nu am mâncat nimic. Mi-e foame şi mi-e frig. Aşa nu se mai poate!" [...] Auzind aceste

cuvinte, învăţăcelul tomnatic a închis cartea [...], s-a ridicat în picioare şi [...] fără o vorbă, a ieşit pe uşă. [...] Ajuns în centrul oraşului, l-a oprit pe un domn care tocmai trecea pe acolo: „Te salut, prietenei Cine este omul cel mai bogat de pe aici?” „Biet ţăran nepriceput! Nu ai auzit de Bydn-ssi, milionarul? Casa lui cu acoperiş strălucitor de ţiglă şi cu douăsprezece porţi este chiar la doi paşi”.

Huh Saeng şi-a purtat paşii către casa bogătaşului. După ce a intrat pe poarta cea mare, a dat de perete uşa camerei de oaspeţi şi i-a spus gazdei: „Am nevoie de un capital de zece mii de yang ca să-mi

pornesc o afacere de comerţ şi vreau ca tu să-mi împrumuţi aceşti bani." „Prea bine, domnule, şi unde să vi-i trimit?"

„La piaţa Ansong şi să îi încredinţezi unui comerciant împuternicit de mine."

„Foarte bine, domnule. O să îi dau lui Kim, care are cea mai mare dintre firmele de la Ansong. O să vi-i puteţi lua de la el."

„La revedere, domnule."

După ce Huh Saeng a plecat, toţi ceilalţi oaspeţi aflaţi în încăpere l-au întrebat pe Bydn-ssi de ce i-a dat atât de mulţi bani unui străin care arăta ca un cerşetor şi al cărui nume de familie nici măcar nu îl cunoştea. Dar bogătaşul a răspuns

cu un zâmbet triumfător: „Chiar dacă era în zdrenţe, s-a exprimat cu claritate şi la obiect, fără să arate că s-ar fi simţit ruşinat sau inferior, spre deosebire de oamenii de rând care vor să ia bani cu împrumut ca să-şi plătească alte datorii. Un asemenea ins este ori nebun, ori plin de încredere în afacerea pe care vrea s-o înceapă. Dar judecând după ochii săi neînfricaţi şi după vocea răsunătoare, aş zice că este un om deosebit, cu un creier de elită, vrednic de încrederea mea. Mă pricep la bani şi mă pricep şi la oameni. Adeseori, banii îl fac pe om mic, dar unul ca el valorează bani mulţi. Sunt bucuros că l-am ajutat

pe un om mare să intre în afaceri mari.”
în culisele palatelor regale din Coreea, Ha Tae-Hung, 1983

În zilele următoare, prin Roma circula un pamflet care a stârnit multe hohote de râs. Era intitulat „Testamentului elefantului Hanno”. Între altele, menţiona: „Moştenitorului meu, cardinalul Santa Croce, îi las genunchii mei, ca să îmi poată imita genuflexiunile; [...]. Moştenitorului meu, cardinalul Santi Quattro, îi dau fălcile mele, ca să devoreze mai bine toate veniturile [Bisericii] lui Cristos. [...] Moştenitorului meu, cardinalul Medici, îi dau urechile mele, ca să audă mai bine ce face unul şi altul. [...]. Cardinalului Grassi, căruia i se

dusese buhul de desfrânat, elefantul i-a lăsat partea supradimensionată potrivită din anatomia sa. Şi pamfletul continua pe acelaşi ton, fără să cruţe pe nimeni din oamenii mari ai Romei – nici măcar pe papă. Pe fiecare îl săgeta acolo unde toată lumea ştia că îşi are punctul sensibil. Pamfletul se încheia cu nişte versuri: „Ai grijă ca Aretino să-ţi fie prieten/Fiindcă în chip de duşman e dat dracului/Cu numai câteva vorbe l-ar putea distruge pe preotul cel mare/Deci, să-i ferească Dumnezeu pe toţi de limba lui ascuţită”.

Teama, care întotdeauna face lucrurile să pară mai mari, dă chip tuturor închipuirilor şi ia drept adevăr ceea ce se crede că ar exista

în gândurile duşmanilor lor, astfel că persoanele temătoare rareori reuşesc să nu dea de necazuri reale, ivite din primejdii imaginare. [...]. Iar ducele, al cărui predominant fel de a fi îl făcea să se simtă întotdeauna plin de frică şi de neîncredere, era, dintre toţi oamenii pe care i-am văzut, cel mai înclinat să facă greşeli tocmai din teama de a face greşeli, privinţă în care semăna cu iepurele".
Cardinalul de Retz, 1613-1679

Comentariu

Cu un singur pamflet scurt, Aretino, fiul unui cizmar sărac, servitor el însuşi, şi-a cucerit faima.

Toată Roma a dat năvală să vadă cine era acest tânăr îndrăzneţ. Chiar şi papa Leon, amuzat de tupeul său, a pus să fie căutat şi, până la urmă, i-a dat o slujbă în palat. Cu timpul, a început să fie numit „Biciul" sau „pacostea prinţilor", iar limba sa veninoasă i-a asigurat respectul şi teama celor mari, de la regele Franţei, la împăratul de pe tronul Habsburgilor.

Strategia lui Aretino este simplă: când eşti atât de mic şi de neînsemnat cum era David, trebuie să ataci un Goliath. Cu cât ţinta e mai mare, cu atât atragi mai mult atenţia asupra ta. Cu cât e mai îndrăzneţ atacul, cu atât ieşi mai tare în evidenţă şi îţi câştigi mai multă admiraţie. Lumea este plină

de oameni care au gânduri cutezătoare, fără a avea şi curajul de a le publica pentru a şi le face cunoscute. Dă glas lucrurilor pe care le simt toţi cei din jur – vocea care exprimă nişte sentimente împărtăşite de mai mulţi este întotdeauna puternică. Alege-ţi ţinta cea mai spectaculoasă cu putinţă şi pune în arc săgeata cea mai cutezătoare. Lumea se va bucura de spectacol, iar pe cel umil şi nebăgat în seamă – adică, pe tine – te va răsplăti cu glorie şi putere.

CHEILE PUTERII

Cei mai mulţi dintre noi suntem timizi. Vrem să evităm tensiunile şi conflictele şi dorim să fim agreaţi de

toţi. Se întâmplă să ne gândim la un gest de curaj, dar doar rareori îl şi facem. Ne înspăimântă consecinţele, comentariile altora, ostilitatea pe care neam atrage-o dacă am îndrăzni să nu mai stăm „la locul nostru” obişnuit.

Deşi ne putem ascunde timiditatea prezentând-o drept grijă faţă de alţii, dorinţă de a nu face rău nimănui şi de a nu jigni pe nimeni, adevărul este, de fapt, exact pe dos – suntem absorbiţi de propria noastră persoană, îngrijoraţi în legătură cu noi înşine şi cu ceea ce cred ceilalţi despre noi. Cutezanţa, însă, este îndreptată spre exterior şi adesea îi determină pe oameni să se simtă mai relaxaţi, pentru că îi face

să fie mai puţin timizi şi mai puţin inhibaţi.

BĂIATUL ŞI URZICA

Un băiat care se juca pe câmp s-a urzicat. A alergat acasă, la mama lui, şi i-a povestit că abia de atinsese iarba aceea rea că ea l-a şi înţepat. „Tocmai pentru că doar ai atins-o, băiete”, i-a zis mama, „de aceea te-a înţepat; data viitoare când mai dai peste o urzică, apuc-o bine cu mâna şi nu vei mai păţi nimic.”

Dacă tot faci ceva, măcar fă-o cu îndrăzneală.

Fabule, Esop, secolul al Vl-lea, î. Hr.

Acest lucru este cât se poate de vizibil în arta seducţiei. Toţi marii seducători au reuşit prin

sfruntare. Curajul lui Casanova nu consta în a aborda cu îndrăzneală femeia pe care o dorea şi în a-i vorbi direct, ci în priceperea sa de a i se abandona total, convingând-o că, de dragul ei, ar fi în stare de orice, chiar de a-şi risca viaţa, ceea ce, uneori, nici nu se dădea în lături să facă. Femeia pe care o copleşea cu atenţia sa înţelegea că el nu îi ascundea nimic. Acest lucru era infinit mai măgulitor decât complimentele. În niciun moment al seducţiei nu arăta vreo ezitare sau vreo îndoială, din simplul motiv că nu le simţea niciodată.

O parte a farmecului de a fi seduşi o reprezintă faptul că ne simţim prinşi ca de un vârtej, absorbiţi în afara noastră, duşi

departe de dubiile obişnuite care ne pătrund în viaţă. În clipa când seducătorul şovăie, vraja s-a şi destrămat pentru că ne dăm seama de ceea ce se petrece,^ de efortul său deliberat de a ne cuceri, de propria sa timiditate. îndrăzneala îndreaptă atenţia spre exterior şi întreţine iluzia. Nu îţi lasă timp să te simţi ridicol sau stânjenit. Şi astfel, îi admirăm pe îndrăzneţi şi ne place să ne aflăm în preajma lor pentru că încrederea lor în ei înşişi este contagioasă şi ne scoate din atmosfera noastră de interiorizare şi de reflecţie.

Puţini se nasc cutezători. Chiar şi Napoleon a trebuit să-şi cultive îndrăzneala pe câmpul de luptă, unde ştia că era o chestiune de viaţă

şi de moarte. în societate, avea un aer stângaci şi timid, dar şi l-a depăşit devenind ferm şi îndrăzneţ în toate pentru că a înţeles ce forţă extraordinară are cutezanţa şi cum îţi conferă ea dimensiuni impresionante în sensul cel mai strict al termenului (chiar unui om care, ca Napoleon, nu beneficiază de avantajul unei staturi impunătoare). Aceeaşi schimbare se constată şi în cazul lui Ivan cel Groaznic: un băiat inofensiv devine brusc un tânăr puternic, în stare să se facă ascultat printr-un simplu gest al mâinii şi să pornească hotărât la acţiune.

Trebuie să te antrenezi în practicarea îndrăznelii şi să ţi-o dezvolţi. Vei constata că ea are o

aplicabilitate vastă. Cel mai bine este să începi cu delicata lume a negocierilor, mai ales cu acele discuţii în cursul cărora ţi se cere să-ţi formulezi pretenţiile, să ceri un preţ. Prea adesea ne dezavantajăm pretinzând prea puţin. Când Cristofor Columb a propus curţii Spaniei să-i finanţeze expediţia spre America, a emis şi o cerere nebunesc de cutezătoare – aceea de a fi numit „Mare amiral al oceanului”. Curtea spaniolă a acceptat. I s-a acordat ceea ce ceruse. Pretinsese să fie tratat cu respect şi a fost tratat cu respect. Şi Henry Kissinger ştia că, la masa negocierilor, pretenţiile îndrăzneţe dau rezultat mai bun decât hârâiala micilor concesii cuminţi şi efortul de

a-i ieşi în întâmpinare adversarului. Fixează un preţ ridicat şi apoi procedează asemenea contelui Lustig – ridică-l şi mai sus.

Trebuie să înţelegi: dacă îndrăzneala nu este ceva înnăscut, nu este înnăscută nici timiditatea. Aici este vorba despre nişte deprinderi comportamentale dobândite şi însuşite din dorinţa de a evita conflictele. Dacă timiditatea a şi pus stăpânire pe tine, înlătur- o. Temerile tale legate de consecinţele unei acţiuni îndrăzneţe sunt exagerate – urmările timidităţii sunt cu mult mai grave. Valoarea ta ca individ scade şi te laşi prins într-un carusel al îndoielii şi eşecului. Nu uita: problemele create de un act de cutezanţă pot fi mascate şi chiar

rezolvate printr-o cutezanţă şi mai mare.

CUM SĂ FII ÎNVINGĂTOR ÎN DRAGOSTE

Dar cu cele care au făcut impresie asupra inimii dumitale, am remarcat că eşti timid. Această calitate poate fi pe placul unei burgheze oarecare, dar dumneata trebuie să ataci inima unei femei de lume cu alte arme. [...] îţi vorbesc în numele tuturor femeilor: nu există printre noi niciuna care să nu aleagă un pic de brutalitate în locul unui prea mare respect. Comiţând greşeli, bărbaţii pierd mai multe inimi decât salvează virtutea. Cu cât un îndrăgostit ne arată o mai mare timiditate, cu atât ne îndeamnă mai

tare mândria să-i aţâţăm; cu cât mai mult ne respectă pentru neînduplecarea noastră, cu atât îi pretindem mai mult respect. V- am spune bucuros vouă, bărbaţilor: „O, dar ce naiba, nu ne mai credeţi atât de virtuoase; ne siliţi la o virtute exagerată. [...]”

Ne luptăm tot timpul să ascundem faptul că ne-am îngăduit să ne lăsăm iubite. Pune o femeie în situaţia de a spune că a cedat numai din pricina vreunei forme de violenţă sau din cauza surprizei. Convinge-o că nu o dispreţuieşti şi răspund eu pentru inima ei. [...] Ceva mai multă îndrăzneală din partea dumitale v-ar face bine la amândoi. Îţi mai duci aminte ce ţi-a

spus dăunăzi domnul de La Rochefoucauld: „în dragoste, un om inteligent se poate purta cel mult ca un nebun, niciodată ca un idiot.” Viaţa, corespondenţa şifilosofia epicuriană a lui Ninon de Lenclos, Ninon de Lenclos, 1620-1705

Imagine: Leul şi Iepurele. Leul nu sapă gropi pe drum – mişcările lui sunt prea iuţi, fălcile prea rapide şi prea puternice. Iepurele cel timid ar face orice ca să scape din primejdie, dar în goana lui de a se retrage şi a o lua la fugă, nimereşte de-a- ndărătelea în capcane şi se repede între colţii duşmanilor. Ultimul cuvânt: Nu încape îndoială, socotesc că este mai bine să fii impetuos decât precaut, căci şansa e femeie şi dacă doreşti s-o

stăpâneşti, este necesar s-o cucereşti cu forţa; şi se vede că se lasă învinsă de cei cutezători mai degrabă decât de cei care pornesc [la drum] cu răceală. Prin urmare, asemenea unei femei, [şansa] este întotdeauna de partea celor tineri, pentru că sunt mai puţin chibzuiţi, mai aprigi şi o supun cu o mai mare cutezanţă. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

CONTRAARGUMENT

Cutezanţa nu trebuie să fie unica ta strategie. Ea este un instrument tactic, de folosit la momentul potrivit. Plănuieşte totul dinainte şi gândeşte în perspectivă, adăugând ca element final o mişcare

îndrăzneaţă, care să-ţi aducă succesul. Cu alte cuvinte, cum cutezanţa este o reacţie învăţată, trebuie şi tu să te deprinzi s-o ţii sub control şi s-o utilizezi când vrei. Ar fi obositor şi fatal să treci prin viaţă înarmat numai cu îndrăzneală.

Ai jigni prea multă lume, aşa cum fac cei care nu sunt capabili să-şi stăpânească impetuozitatea. O astfel de persoană a fost şi Lola Montez. Curajul i-a adus triumful şi a ajutat-o să-l seducă pe regele Bavariei. Dar din cauză că nu a ştiut niciodată să-şi ţină în frâu îndrăzneala, aceasta a împins-o la dezastru – în Bavaria, în Anglia, oriunde s-a dus. A trecut dincolo de graniţa care desparte cutezanţa de cruzimea manifestă şi chiar de

nebunie. Aceeaşi soartă a avut-o şi Ivan cel Groaznic: când forţa cutezanţei i-a asigurat succesul, nu a mai renunţat la ea, până când a transformat-o într-un comportament permanent, caracterizat de violenţă şi sadism. Ivan şi-a pierdut capacitatea de a discerne în care situaţii cutezanţa era potrivită şi în care nu era.

Timiditatea nu are ce căuta în lumea puterii, deşi adeseori ai mult de profitat dacă reuşeşti să joci rolul timidului. Desigur, în aceste condiţii, nu se mai poate vorbi însă despre timiditate, ci despre o armă ofensivă: cu aparenţa ta de sfială îi înşeli pe ceilalţi pentru ca mai târziu să te poţi dezlănţui asupra lor plin de cutezanţă.

LEGEA 29 PLĂNUIEŞTE TOTUL, PUNCT CU PUNCT, PÂNĂ LA CAPĂT

ARGUMENT

Rezultatul este totul. Planifică-ţi fiecare etapă luând în calcul toate consecinţele, obstacolele sau răsturnările de situaţie posibile, care, dacă s- ar ivi pe neaşteptate, ţi-ar face eforturile inutile şi gloria meritată de tine le-ar reveni altora.

Plănuind, pas cu pas, toate manevrele, până la capăt, vei evita riscul de a fi luat prin surprindere (şi depăşit de evenimente) şi vei şti să alegi momentul în care să te opreşti. Indrumă-ţi cu blândeţe norocul şi modelează-ţi viitorul gândind totul dinainte.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1510, o corabie a părăsit insula Hispaniola (astăzi, Haiti şi Republica Dominicană), îndreptându-se spre Venezuela, ca să aducă întăriri unei colonii spaniole aflate sub asediu. Când corabia a ieşit în larg, la câteva mile depărtare de port, dintr-o ladă de

provizii a ieşit un pasager clandestin: Vasco Nunez de Balboa, un nobil spaniol care venise în Lumea Nouă în căutare de aur, dar se înglodase în datorii şi spera ca, ascunzându-se astfel, să fugă de creditori.

Balboa se lăsase cuprins de obsesia aurului încă de când Columb revenise în Spania din călătoriile sale, cu poveşti fabuloase despre încă nedescoperitul ţinut numit El Dorado. Fusese unul dintre primii aventurieri plecaţi în căutarea acestui tărâm de aur şi era ferm hotărât să fie el acela care îl va descoperi prin pură cutezanţă şi perseverenţă. Acum, că scăpase de creditori, nimic nu îi mai stătea în cale.

Există foarte puţini oameni – iar ei constituie excepţia – care sunt capabili să gândească şi să simtă dincolo de momentul prezent.

Cari von Clausewitz, 17801-831

Din păcate, proprietarul corăbiei, un bogat om al legii, pe nume Francisco Fernández de Enciso, s-a înfuriat la auzul ştirii despre pasagerul său clandestin şi a dat dispoziţie ca el să fie debarcat pe prima insulă la care aveau să ajungă. înainte de a găsi vreuna, însă, Enciso a aflat că se decisese abandonarea coloniei pe care se ducea s- o salveze. Norocul lui Balboa. Acesta le-a vorbit marinarilor despre precedentele sale călătorii în Panama şi despre zvonurile care circulau pe acolo. Incitaţi, mateloţii l-au convins pe

Enciso să-l cruţe pe Balboa şi să întemeieze o colonie în Panama. Câteva săptămâni mai târziu, au dat noii aşezări numele de „Darien”.

Primul guvernator al coloniei Darien a fost Enciso, dar Balboa nu era omul care să-i lase pe alţii să beneficieze de pe urma iniţiativei sale. I-a întărâtat pe marinari împotriva acestuia, iar ei au sfârşit prin a arăta limpede că îl preferau pe el ca guvernator. Enciso a fugit în Spania, temându-se pentru viaţa sa. După câteva luni, când un reprezentant al coroanei spaniole a sosit ca să preia în mod oficial funcţia de guvernator, colonia nu l-a acceptat. Pe drumul de întoarcere în Spania, omul s-a înecat. Fusese un accident, dar, conform legilor

spaniole, Balboa a fost considerat vinovat de a-l fi ucis şi de a-i fi uzurpat autoritatea.

Bravada îl scosese pe Balboa din destule încurcături până atunci, însă acum speranţele lui de bogăţie şi glorie păreau serios ameninţate. Pentru a emite pretenţii asupra ţinutului El Dorado, în cazul în care l-ar fi descoperit, avea nevoie de aprobarea regelui Spaniei, aprobare pe care, ca om scos în afara legii, nu ar fi primit-o niciodată. Nu exista decât o singură soluţie. Indienii panamezi îi vorbiseră despre un ocean imens aflat de cealaltă parte a istmului centramerican şi îi spuseseră că, navigând spre sud de-a lungul coastei apusene, putea ajunge într-o regiune fabulos de

bogată în aur, purtând un nume care, după cât i se păruse lui, suna cam ca „Biru”. Balboa a hotărât să traverseze periculoasa junglă panameză şi să devină primul european care să-şi fi scăldat picioarele în acest nou ocean. De acolo, urma să plece să caute El Dorado. Dacă înfăptuia acest lucru în numele Spaniei, şi-ar fi câştigat recunoştinţa eternă a regelui şi şi-ar fi asigurat graţierea – trebuia, însă, să acţioneze înainte ca autorităţile spaniole să vină şi să-l aresteze.

CELE DOUĂ BROAŞTE

Două broaşte trăiau în aceeaşi baltă. Cum, din pricina verii secetoase, balta secase, am părăsit-o şi au pornit împreună să-şi caute un alt sălaş. Pe când mergeau ele

aşa, s-am nimerit să treacă pe lângă o fântână adâncă, bogată în apă, pe care, văzând-o, «ha dmfre broaşte îi zise celeilalte: „Hai să coborâm înăuntru şi să rămânem în puţul acesta, că ne va da şi adăpost, şi hrană." Cealaltă broască i-a răspuns cu mai multă prudenţă: „Dar dacă apa ar seca, cum am mai putea ieşi de aici, de la o aşa de mare adâncime?"

Nu face nimic fără să te gândeşti la urmările faptei tale.
Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

În 1513, Balboa a pornit, aşadar, împreună cu o sută nouăzeci de soldaţi. La jumătatea istmului (în zona aceea, lat de vreo sută cincizeci de kilometri), îi mai

rămăseseră doar şaizeci dintre ei, mulţi pierzându-şi viaţa din cauza condiţiilor vitrege: insecte ce le sugeau sângele, ploi torenţiale, febră. În cele din urmă, Balboa a devenit primul european, care de pe un vârf de munte, a văzut Oceanul Pacific. După câteva zile, înveşmântat în armură, a păşit în valurile acestuia, purtând stindardul Castiliei şi a luat în stăpânire, în numele ţarii sale, întinderea de apă, uscatul şi insulele.

Indienii băştinaşi l-au întâmpinat cu aur, giuvaeruri şi perle de preţ cum nu mai văzuse vreodată. Când i-a întrebat de unde proveneau, indienii au arătat spre sud, către ţara incaşilor. Numai că Balboa nu mai avea decât câţiva

soldaţi. A hotărât ca, pentru moment, să se întoarcă la Darien, să trimită giuvaerurile şi aurul în Spania ca zălog al bunei sale credinţe şi să ceară o armată numeroasă care să-l ajute să cucerească El Dorado.

Caută să vezi sfârşitul în orice lucru te gândeşti (să înfăptuieşti). Destul de adesea, zeul îl lasă pe om să întrezărească fericirea, iar apoi îl distruge cu desăvârşire.
Istorii, Herodot, secolul al V-leaî. Hr.

Când în Spania a sosit vestea despre cutezătoarea traversare a istmului, despre descoperirea oceanului de la apus şi despre plănuita cucerire a ţinutului El Dorado, cel care până mai ieri

fusese un nelegiuit a devenit eroul zilei. A fost proclamat, pe dată, guvernator al noilor teritorii. Numai că, înainte de a primi ştirea descoperirii, regele şi regina deja trimiseseră o duzină de corăbii sub comanda unui anume Pedro Arias Dâvila, „Pedrarias", cum i s-a spus, cu misiunea de a-l aresta pe Balboa pentru crimă şi de a prelua conducerea coloniei. La sosirea sa în Panama, Pedrarias a aflat că Balboa fusese iertat şi că urma să împartă onorurile funcţiei de guvernator cu un fost nelegiuit.

Cu toate acestea, Balboa era îngrijorat.^ Visul său fusese aurul, unica sa dorinţă, să cucerească El Dorado. În urmărirea acestui ţel, se găsise nu o dată la un pas de moarte

şi gândul că avea să împărtăşească bogăţia şi gloria cu un nou venit i se părea intolerabil. Curând a descoperit că Pedrarias era un om invidios şi ranchiunos, căruia această situaţie îi convenea la fel de puţin ca şi lui însuşi. O dată mai mult, unica soluţie era să preia iniţiativa şi să propună traversarea junglei cu o armată numeroasă, care să poată căra materialele şi uneltele necesare construirii corăbiilor. Ajunşi pe ţărmul Oceanului Pacific, ar fi urmat să alcătuiască o flotă cu care să cucerească ţara incaşilor. În chip destul de surprinzător, Pedrarias s- a declarat de acord cu acest plan – poate pentru că presimţea că el nu va reuşi niciodată. Sute de oameni au pierit

în cursul acestui al doilea marş prin junglă, iar lemnul pentru corăbii a putrezit sub ploile torenţiale. Nepotolit ca de obicei, căci nu putea îngădui nici unei puteri din lume să-i strice planurile, Balboa, odată ajuns pe coasta Pacificului, a început să taie copaci pentru a face cheresteaua de care avea nevoie ca să construiască navele. Însă oamenii rămaşi în viaţă erau prea puţini şi prea slăbiţi ca să mai fie în stare să susţină o campanie şi, din nou, Balboa s-a văzut silit să se reîntoarcă la Darien.

Oricum, Pedrarias îl invitase să discute despre un nou plan şi, la periferia aşezării, exploratorul a fost întâmpinat de Francisco Pizarro, un vechi prieten al său, care îl însoţise

în prima traversare a istmului. Era însă o capcană. În fruntea unei sute de soldaţi, Pizarro l-a înconjurat pe fostul său amic, l-a arestat şi l-a trimis lui Pedrarias, care l-a judecat pentru rebeliune. Câteva zile mai târziu, capul lui Balboa a căzut într-un coş de nuiele, alături de capetele celor mai de încredere dintre oamenii săi. După un număr de ani, cel care a ajuns în Peru a fost chiar Pizarro, iar faptele lui Balboa au fost date uitării.

Comentariu

Cei mai mulţi oameni judecă cu inima, nu cu capul. Planurile lor sunt vagi şi atunci când se ciocnesc de obstacole, improvizează. Dar

improvizaţia nu te duce decât încă o mică bucată de drum, până la criza următoare şi nu se dovedeşte, în niciun caz, un substitut pentru gândirea prospectivă, prin care pui la cale totul, pas cu pas, până la capăt.

Balboa avea un vis de glorie şi bogăţie, dar, pentru planul lui era prea nebulos. Actele sale de cutezanţă şi descoperirea Oceanului Pacific au fost în mare parte uitate, pentru că omul s-a făcut vinovat de ceea ce în lumea puterii este păcatul cel mai grav: s-a oprit după o bucată de drum şi a lăsat uşa deschisă pentru alţii. Un adevărat om al puterii ar fi avut precauţia de a anticipa un asemenea pericol – rivalii dornici de a-şi adjudeca o

parte din cuceriri, vulturii care încep să se rotească îndată ce aud cuvântul „aur”. Balboa ar fi trebuit să păstreze secretul asupra informaţiilor sale despre incaşi până după cucerirea Peru-ului. Numai astfel i-ar fi fost în siguranţă şi averea, şi capul. Odată ce a apărut şi Pedrarias, un om puternic şi prudent ar fi pus la cale să scape de el omorându-l sau trimiţându-l la închisoare şi să-i ia armata adusă pentru campania de cucerire a ţării incaşilor, Peru. Balboa, însă, era încătuşat în momentul prezent, reacţionând mereu doar sub imperiul emoţiilor, nefăcându-şi niciodată vreun calcul prospectiv.

La ce bun să ai visul cel mai măreţ din lume dacă îi laşi pe alţii

să-ţi fure beneficiile şi gloria? Nu-ţi pierde capul din cauza unui asemenea vis cu „final deschis” – calculează şi planifică totul până la capăt.

RESPECTAREA LEGII

În 1863, cancelarul prusian Otto von Bismarck nu scăpa din ochi eşichierul politic european al momentului. Principalii jucători erau Anglia, Franţa şi Austria. Prusia se număra printre statele care alcătuiau o destul de puţin închegată Federaţie Germană. Forţa numărul unu în Federaţie era Austria, care avea grijă ca celelalte state germane să rămână slabe, divizate şi uşor de manevrat.

Bismarck nutrea convingerea că destinul Prusiei era cu mult mai ilustru decât postura sa actuală, de lacheu al Austriei.

Iată cum a jucat cancelarul. Prima sa mutare a constituit-o declanşarea războiului cu modestul regat al Danemarcei, în scopul recuceririi unui teritoriu care fusese al Prusiei, ducatul Schleswig-Holstein. Bismarck ştia că această tevatură independentistă ar putea stârni îngrijorare în Franţa şi Anglia, drept care i-a atras în joc şi pe austrieci, pretinzând că încerca să recupereze ducatul în numele acestora. După câteva luni, când soarta războiului era decisă, a cerut ca teritoriile recent cucerite să fie alipite la Prusia. Bineînţeles că

austriecii erau în culmea furiei, dar s-a ajuns la un compromis: le-au dat prusienilor Schleswigul, pentru ca un an mai târziu să le vândă Holsteinul. Lumea începea să-şi dea seama că soarele Austriei cobora spre asfinţit, în vreme ce al Prusiei se ridica spre amiază.

A doua mutare a lui Bismarck a fost cea mai cutezătoare: în 1866, l-a convins pe regele Wilhelm al Prusiei să iasă din Federaţia Germană şi, astfel, să pornească război chiar împotriva Austriei. Regina, prinţul moştenitor al tronului prusian, ca şi prinţii conducători din celelalte state germane s-au opus cu vehemenţă unui asemenea război. Bismarck însă, inflexibil, a izbutit să impună

declararea conflictului şi, datorită superiorităţii armatei lor, prusienii i-au înfrânt pe austrieci în crâncenul, deşi scurtul „război de şapte săptămâni”. Regele şi generalii doreau acum să mărşăluiască asupra Vienei, punând stăpânire pe o parte cât mai mare din teritoriul austriac. Bismarck i-a oprit.

Acum se declara un susţinător al păcii. Rezultatul a fost că s-a văzut în măsură să încheie cu austriecii un tratat care le garanta atât Prusiei, cât şi celorlalte state germane, o deplină autonomie.

Acum Bismarck putea aşeza Prusia pe o poziţie privilegiată, făcând-o să ocupe primul loc în recent constituita Confederaţie a Germaniei de Nord.

REGELE, SUFITUL ŞI CHIRURGUL

în vremurile de demult, un rege al Tartariei se plimba împreuna cu câţiva dintre nobilii săi. Pe marginea drumului era un ascet, un sufit rătăcitor, care striga în gura mare: „Cui îmi dă o sută de dinari, o să-i dau şi eu un sfat bun.”

Regele s-a oprit şi a zis: „Ei, ascetule, care este acest sfat bun care merită o sută de dinari?”

„Măria-ta”, a răspuns ascetul, „dă poruncă să mi se dea banii şi eu o să-ţi spun numaidecât.”

Regele aşa a şi făcut, aşteptându-se să audă ceva nemaipomenit. Ascetul i-a spus: „Sfatul meu este acesta: să nu te

apuci niciodată să faci nimic fără să te fi gândit cum se va termina totul."

La aceasta, nobili şi toţi ceilalţi de faţă au râs, zicând că ascetul fusese înţelept cerând banii înainte.

Dar regele a zis: „Nu aveţi niciun motiv să râdeţi de acest sfat bun pe care mi l-a dat sufitul acesta. Toată lumea ştie că ar trebui să ne gândim bine înainte de a face ceva. însă în fiecare zi greşim, uitând acest lucru, iar urmările sunt rele. Eu preţuiesc foarte mult sfatul acestui ascet."

Regele s-a hotărât să ţină tot timpul în minte sfatul şi a poruncit să fie scris cu litere aurite pe pereţii

palatului şi încrustat pe vasele sale de argint.

Nu mult după aceea, un uneltitor a vrut să-l ucidă. L-a mituit pe chirurgul curţii, promiţându-i că îl va face cel dintâi dintre dregători dacă va înfige o lanţetă otrăvită în braţul regelui. Când a venit clipa să i se ia sânge, sub braţul acestuia s-a aşezat un vas de argint. Deodată, chirurgul a văzut cuvintele gravate pe marginea vasului: „Să nu faci niciodată nimic fără să te fi gândit cum se va termina totul". Abia atunci şi-a dat seama: dacă uneltitorul ajungea rege, ar putea pune să-l ucidă şi astfel nu ar mai avea nevoie să-şi respecte promisiunea.

Văzându-şi chirurgul tremurând, regele l-a întrebat ce i se întâmplase. Şi aşa, acesta i-a mărturisit adevărul pe loc. Uneltitorul a fost prins, iar regele a trimis după toţi cei care fuseseră de faţă atunci când sufitul îi dăduse acel sfat bun şi le-a zis: „Ei bine, tot vă mai vine să râdeţi de ascet1”
Caravana viselor, Idries Shah, 1968

Francezii şi englezii au început să-l compare cu Attila hunul şi să se teamă de planurile ce le-ar putea urzi în privinţa Europei întregi. O dată ce se lansase pe drumul cuceririlor, nimeni nu avea cum să prevadă unde se va opri. într-adevăr, trei ani după aceea, Bismarck a provocat la război Franţa. La început, a dat impresia

că este de acord cu anexarea Belgiei de către francezi, apoi, în ultimul moment, şi-a schimbat părerea. Jucându-se ca pisica şi şoarecele, l-a înfuriat pe împăratul Napoleon al III-lea şi l-a „montat” pe propriul său rege împotriva francezilor. Nimeni nu a fost surprins când, în 1870, a izbucnit războiul. Recent formata Federaţie Germană s-a alăturat cu entuziasm războiului antifrancez şi, încă o dată, maşinăria militară prusiană şi aliaţii ei au distrus, în numai câteva luni, armata inamică. Deşi Bismarck se opunea anexării vreunui teritoriu al Franţei, generalii l-au convins că Alsacia şi Lorena trebuie să facă parte din federaţie.

Cel care le cere prezicătorilor să-i ghicească viitorul renunţă în chip necugetat la propria sa putere lăuntrică de a anticipa evenimentele, care este de o mie de ori mai exactă decât orice i-ar putea spune ei.

Walter Benjamin, 1892-1940

Acum, Europa întreagă se temea de mişcarea următoare a „monstrului prusian”, condus de Bismarck, „cancelarul de fier”, într-adevăr, un an mai târziu, acesta a întemeiat Imperiul german, cu regele Prusiei în chip de împărat nou încoronat şi el însuşi ridicat la rangul de prinţ. Apoi s-a întâmplat ceva ciudat: Bismarck nu a mai instigat pe nimeni la război, iar dacă celelalte puteri europene acaparau

mereu alte colonii pe celelalte continente, el a ţinut să limiteze drastic achiziţiile teritoriale germane. Nu dorea mai mult pământ, ci mai multă securitate. Până la sfârşitul vieţii, s-a luptat din răsputeri să împiedice declanşarea altor războaie. Toată lumea presupunea că omul se schimbase, că, odată cu anii „fierul” începuse să se înmoaie. Nu au înţeles nimic: aceasta era ultima manevră din planul său iniţial.

Comentariu

Există o explicaţie simplă pentru faptul că cei mai mulţi oameni nu ştiu niciodată când să pună punct ofensivei: nu au nici cea

mai vagă idee asupra obiectivului lor. Imediat ce au obţinut o victorie, însetează după alta. A se opri – a ţinti un scop şi apoi a se limita la el – pare peste puterea omenească. Şi totuşi nimic nu este mai important decât acest lucru, dacă vrei să-ţi păstrezi puterea. Cel care merge prea departe cu triumful, creează o reacţie care, în mod inevitabil, îl va conduce la declin. Singura soluţie este planificarea pe termen lung. Caută să vezi cât mai clar şi cât mai departe în viitor, asemenea zeilor din Olimp, care pătrund cu privirea norii şi
descifrează sfârşitul tuturor lucrurilor.

încă de la începutul carierei sale politice, Bismarck îşi fixase un

ţel: să formeze un stat german independent în jurul şi sub conducerea Prusiei. A instigat la război împotriva Danemarcei nu în dorinţa de a cuceri teritorii noi, ci pentru a aprinde flacăra naţionalismului prusian şi astfel ca, sub stindardul acestuia, să unească ţara. A incitat la război împotriva Austriei numai pentru ca Prusia să-şi dobândească independenţa (acesta şi este motivul pentru care a refuzat să anexeze orice teritoriu austriac). Asupra Franţei s-a năpustit ca să adune laolaltă statele germane împotriva unui duşman comun, pregătind terenul pentru unificare.

Odată ce acest ţel a fost atins, Bismarck s-a oprit. Nu şi-a îngăduit

niciodată să se lase îmbătat de triumf, nu a cedat niciodată cântecului de sirenă al setei de glorie de dragul gloriei. Ţinea hăţurile cu o mână de fier şi ori de câte ori generalii, sau regele, sau poporul prusian cerea alte noi cuceriri, ştia să-i tempereze. Nu putea permite ca frumuseţea creaţiei sale să fie ştirbită de fleacuri – în niciun caz, de euforia periculoasă care îi mâna pe cei din jurul său să depăşească orbeşte obiectivul unui plan atât de bine chibzuit.

Experienţa demonstrează că, dacă cineva vede departe [în viitor] ce planuri are de îndeplinit, va putea acţiona cu rapiditate îndată

ce vine momentul punerii lor în aplicare.
Cardinalul Richelieu, 1585-1642

CHEILE PUTERII

Conform mitologiei grecilor antici, zeii deţineau o cunoaştere completă a viitorului. Vedeau tot ceea ce avea să întâmple, până în cele mai mici detalii. Pe de altă parte, oamenii erau priviţi ca victime ale destinului, prinşi în capcana clipei şi a sentimentelor, incapabili să depăşească, în înţelegerea lor, primejdiile imediate. Acei eroi, asemenea lui Ulise, care erau în stare să transgreseze momentul prezent şi să plănuiască mai departe, în viitor, păreau să

sfideze soarta şi să-i imite pe zei, arogându-şi capacitatea acestora de a pătrunde şi determina viitorul. Comparaţia îşi păstrează valabilitatea şi azi – aceia dintre noi care gândesc departe şi îşi urmăresc cu răbdare ţelurile, îndeplinindu-le, capătă un aer de oameni cu puteri supraumane.

întrucât prea mulţi rămân prizonierii clipei prezente pentru a reuşi să-şi facă planuri atât de clarvăzătoare, capacitatea de a ignora pericolele şi tentaţiile imediate se traduce prin putere – adică rezistenţă în faţa a ce se întâmplă, pe măsură ce se întâmplă şi, în loc de aceasta, capacitatea de a face un pas înapoi, cu gândul la curentul mai vast al evenimentelor,

la ceea ce se petrece dincolo de imediata proximitate. în majoritatea lor, semenii noştri trăiesc cu impresia că ar desluşi viitorul şi că şi-ar elabora planuri de perspectivă. De regulă, îşi fac iluzii – îşi iau dorinţele drept realitate viitoare, se gândesc la ceea ce ar vrea să fie şi cred că asta este ceea ce se va şi întâmpla. Proiectele lor sunt vagi şi se întemeiază pe imaginaţie mai degrabă decât pe analiza faptelor reale. Aceşti oameni îşi închipuie, poate, că planifică totul până la capăt când, de fapt, nu fac decât să se concentreze asupra finalului fericit visat, lăsându-se înşelaţi de forţa propriei lor dorinţe.

în anul 415 î. Hr., vechii atenieni au atacat Sicilia, convinşi

că această expediţie le va aduce bogăţie, putere şi glorie, punând capăt celor şaisprezece ani de război peloponeziac. Nici nu s-au gândit că o invazie la o atât de mare depărtare de casă ar putea fi riscantă. Nu au prevăzut că sicilienii aveau să lupte cu o şi mai mare îndârjire pentru că se aflau în ţara lor, nici că toţi duşmanii Atenei se vor coaliza împotriva ei şi nici că războiul s-ar putea extinde pe mai multe fronturi, risipindu-le forţele. Campania siciliană a fost un dezastru total şi a dus la distrugerea uneia dintre cele mai vechi civilizaţii din lume. Atenienii se lăsaseră conduşi de sentimente, nu de raţiune: nu văzuseră decât ocazia de a se acoperi de glorie, fără să

perceapă şi pericolele ce îi pândeau în depărtare.

Cardinalul de Retz, memorialistul francez din secolul al XVII- lea care se mândrea cu talentul său de a pătrunde în tainele gândirii şi intrigilor omeneşti, înţelegând motivele celor mai multe eşecuri, a analizat şi acest fenomen. în timpul unei rebeliuni îndreptate împotriva monarhiei franceze în 1651, tânărul rege Ludovic al XIV-lea şi curtea sa au părăsit Parisul în mare grabă şi şi-au stabilit reşedinţa într-un palat din afara capitalei. Prezenţa regelui atât de aproape de cartierul general al rebeliunii devenise o povară cumplită pentru conspiratori, astfel încât au răsuflat uşuraţi, ceea ce, mai târziu, s-a

dovedit a le fi fost fatal, totuşi, pentru că absenţa din Paris a curţii îi asigura monarhului un mai mare spaţiu de manevră. După cum avea să scrie ulterior cardinalul de Retz: „Cea mai obişnuită dintre cauzele greşelilor pe care le fac oamenii este că se tem prea mult de primejdia apropiată şi nu destul de aceea îndepărtată”.

Pericolele îndepărtate, care abia se întrevăd la distanţă – pe acestea dacă am putea să le vedem conturându-se, câte erori am reuşi să evităm! La câte planuri am renunţa imediat, dacă ne-am da seama că ocolind un risc mic, ne asumăm unul mare! Puterea constă în mare parte nu atât în ceea ce faci, cât în ceea ce nu faci –

acţiunile acelea pripite şi prosteşti, de la care te abţii înainte ca ele să te ducă la pierzare. Planifică totul, în cele mai mici amănunte înainte de a trece la fapte: nu lăsa ca nişte proiecte vagi să-ţi creeze dificultăţi. Oare acest lucru va avea consecinţe nedorite? Nu cumva îmi atrag alte noi duşmănii? Oare se va ivi altcineva care să profite de pe urma strădaniei mele? Sfârşiturile nefericite sunt mult mai frecvente decât cele fericite – nu te lăsa amăgit de finalul aurit din mintea ta.

Alegerile din Franţa anului 1848 s-au redus, în ultimă instanţă, la lupta dintre Louis Adolphe Thiers, omul ordinii, şi generalul Louis Eugène Cavaignac, demagogul dreptei. Când Thiers şi-a dat seama

că nu mai avea cine ştie ce şanse să câştige această cursă cu miză enormă, a început să caute o soluţie. Privirea i-a căzut pe Louis-Napoleon Bonaparte, nepotul marelui Napoleon, un modest deputat. Acest Bonaparte părea cam sărăcuţ cu duhul, dar numai numele său şi tot era suficient să-i asigure alegerea într-o ţară însetată de dorinţa de a avea un conducător puternic. Avea să fie marioneta lui Thiers şi, în cele din urmă, putea fi înlăturat fără probleme. Prima parte a planului s-a desfăşurat exact după cum fusese stabilit, iar Napoleon-nepotul a fost ales cu o confortabilă diferenţă de voturi. Din păcate pentru el, lui Thiers i-a scăpat din vedere un lucru simplu: că acest „sărăcuţ cu duhul”

era de fapt un ambiţios fără margini. Trei ani mai târziu, Louis-Napoleon a dizolvat parlamentul, s-a proclamat împărat (Napoleon al III-lea) şi a condus Franţa vreme de optsprezece ani, spre oroarea lui Thiers şi a partidului său.

Finalul contează. Finalul este totul. Aici se încheie acţiunea care determină cui îi revin gloria, banii, premiul. Această încheiere trebuie să fie plănuită cu o limpezime de cristal şi este necesar să nu o pierzi din vedere nici măcar o clipă, după cum la fel de necesar este şi să găseşti o modalitate de a-i respinge pe vulturii care îţi dau târcoale prin văzduh, încercând să-ţi fure prada. În plus, trebuie să anticipezi numeroasele crize ce ar putea

apărea pe parcurs, situaţii în care ai fi tentat să improvizezi. Bismarck nu s-a expus unor asemenea pericole pentru că a plănuit totul până la capăt, nu şi-a modificat direcţia în cursul crizelor ivite şi nu a îngăduit nimănui să-i fure gloria. O dată ce şi-a atins ţelul fixat din capul locului, s-a retras sub carapace, ca o broască ţestoasă. Un atât de solid autocontrol te aseamănă cu zeii.

Dacă îţi calculezi jocul cu câteva mutări înainte şi îţi planifici totul până la capăt, nu vei mai cădea în ispita emoţiilor sau în cea a improvizaţiei. Claritatea planului te va elibera de nelinişţea şi de nebulozitatea care constituie cauzele esenţiale ale eşecului celor mai mulţi dintre cei neînstare să-şi

încheie cu bine acţiunile. Ai în faţa ochilor capătul drumului şi nu te abaţi niciodată de la traseul stabilit.

Imagine: Zeii din Olimp. Privind de sus, dintre nori, faptele oamenilor, ei ştiu dinainte sfârşitul tuturor viselor mari, care aduc dezastru şi tragedie. Zeii stau şi râd de noi – de neputinţa noastră de a vedea dincolo de clipa prezentă şi de felul în care ne amăgim singuri.

Ultimul cuvânt: Cu cât este mai lesne să stai întotdeauna deoparte decât să ieşi din joc! Ar trebui să facem pe dos decât trestia, care, atunci când răsare, îşi azvârle în sus o tulpină lungă şi dreaptă, dar mai apoi, ca şi cum ar fi istovită, [...] îşi adaugă mai multe noduri tari, arătând că nu mai are vigoarea şi

voinţa dintâi. S- ar cuveni să purcedem încetişor şi cu minte, păstrându-ne suflarea pentru clipa bătăliei şi loviturile puternice pentru încheierea trebii la care am pornit. La început, noi suntem cei care stăpânim lucrurile şi le păstrăm în puterea noastră, însă cât de ades se întâmplă că, o dată ce sunt puse în mişcare, ajung să ne stăpânească ele pe noi şi să ne atragă în vârtejul lor. (Montaigne, 1533-1592)

CONTRAARGUMENT

Orice strateg ştie prea bine că fiecare plan trebuie să dispună de variante alternative şi de un mare grad de flexibilitate, Acest, „clişeu”

este, desigur, adevărat. Dacă te baricadezi înăuntrul unui plan prea rigid, vei fi incapabil să faci faţă unor schimbări bruşte de situaţie. Odată ce ai examinat posibilităţile viitoare şi ai decis care ţi-e obiectivul, trebuie să elaborezi şi variantele B, C, D etc., ca să rămâi deschis oricărei noi evoluţii a evenimentelor şi să-ţi atingi scopul propus pe alte trasee.

Cu toate acestea, cei mai mulţi oameni pierd mai puţin din cauza hiperplanificării şi rigidităţii decât prin imprecizie şi prin tendinţa lor de a improviza, după împrejurări. Nu prea are rost să căutăm un contraargument la această lege – nu poate ieşi nimic bun dacă refuzi să pătrunzi cu gândul cât mai departe în viitor şi să pui totul la cale cu atenţie, de la început până la sfârşit.

Dacă eşti în stare să gândeşti cu suficientă claritate şi să dai dovadă de suficientă prevedere, vei înţelege că viitorul este nesigur şi că se cuvine să te arăţi flexibil şi adaptabil. Dar această libertate nu ţi-o pot garanta decât două lucruri: un obiectiv clar, bine stabilit şi un plan de perspectivă.

LEGEA 30 LASĂ-I PE OAMENI SĂ CREADĂ CĂ FACI TOTUL FĂRĂ EFORT

ARGUMENT

Tot ceea ce faci trebuie să pară natural, realizat fără efort. Munca şi pregătirea pe care le-ai investit în succesele tale, stratagemele inteligente de care ai uzat trebuie ascunse cu grijă. Atunci când acţionezi, fă-o relaxat, dând impresia că eşti capabil de fapte încă şi mai mari. Rezistă tentaţiei de a dezvălui câtă strădanie ai depus – odată cunoscută, ea nu ar face decât să dea naştere la întrebări. Nu învăţa pe nimeni şiretlicurile tale, altfel te vei trezi că învăţăceii tăi le folosesc chiar împotriva ta.

RESPECTAREA LEGII (I)

Ceremonia japoneză a ceaiului numită Cha-no-yu, adică „apă fierbinte pentru ceai”, îşi are originile în vremurile străvechi, dar a ajuns să atingă culmile rafinamentului în secolul al XVI-lea, sub îndrumarea unui celebru practicant al acestei adevărate arte-filosofie, Sen no Rikyu. Deşi nu descindea dintr-o familie nobilă, Rikyu a dobândit o mare putere, devenind maestrul de ceai preferat al împăratului Hideyoshi şi un sfătuitor de seamă al acestuia în chestiuni de estetică şi chiar de politică. În ceea ce îl privea pe Rikyu, secretul succesului consta în naturaleţe, în tăinuirea străduinţei aflate în spatele unei realizări.

Într-o zi, Rikyu şi fiul său s-au dus la o cunoştinţă pentru a lua parte la ceremonia ceaiului. Când s-au apropiat, băiatul a remarcat că poarta cea frumoasă, cu aspect străvechi, de la casa gazdei îi dădea locuinţei un puternic aer de singurătate. Tatăl i-a răspuns: „Nu cred. Pare să fi fost adusă de la vreun templu de departe, de la munte, şi efortul de a o fi transportat până aici să fi costat o mulţime de bani”. Dacă stăpânul casei şi-a dat atâta osteneală pentru o poartă avea să se vadă la ceremonia ceaiului – şi, într-adevăr, Sen no Rikyu s-a simţit silit să plece devreme, nemaiputând îndura afectarea şi efortul insuficient de bine ascunse.

Într-o altă seară, pe când îşi lua ceaiul în casa unui prieten, Rikyu şi-a văzut gazda ieşind afară: la lumina unui lampion care risipea bezna, a tăiat un fruct dintr-un lămâi şi l-a adus înăuntru. Acest lucru l-a fermecat pe maestru – omul avusese nevoie să dea o savoare în plus mâncării oferite şi, în chip spontan, se dusese să ia o lămâie. Dar când le-a servit fructul cu o prăjitură din orez de Osaka, Rikyu a înţeles că tăierea din pom a lămâii fusese plănuită dinainte, ca să completeze prin frumuseţea gestului acesta „firesc" costisitoarea delicatesă pusă pe masă. Numai că gestul îşi pierduse aerul spontan – nu mai era altceva decât o cale prin care gazda ţinuse să-şi dovedească

subtilitatea. Prin această „scăpare”, dezvăluise câtă osteneală îşi dădea ca totul să iasă bine. Maestrul văzuse destul: a refuzat politicos prăjitura, s-a scuzat şi a plecat.

Odată, împăratul Hideyoshi trebuia să-l viziteze pe Rikyu ca să-şi ia ceaiul împreună. În noaptea dinainte, însă, a început să ningă. Prompt, maestrul a pus câte o pernă rotundă pe fiecare dintre pietrele pe care trebuia să calce oricine îi străbătea grădina, îndreptându-se către casă. Chiar înainte de mijirea zorilor, s-a sculat şi, văzând că ninsoarea încetase, s-a dus şi a luat pernele, desprinzându-le cu grijă de pietre. La sosirea sa, Hideyoshi s-a minunat de frumuseţea simplă a ceea ce vedea – drumeagul semănat

din loc în loc cu pietre perfect rotunde, perfect uscate – şi a remarcat firescul cu care gazda sa izbutise să ascundă felul cum făcuse posibil acest delicat gest de politeţe: efortul nu se întrezărea nicăieri, nu era vizibil decât gestul politicos.

După moartea lui Rikyu, ideile sale au continuat să-şi pună amprenta asupra practicării ceremoniei ceaiului. Yorinobu, unul dintre şogunii din familia Tokugawa, fiul marelui împărat Ieyasu, a studiat învăţăturile maestrului Rikyu. În grădina sa, avea un felinar de piatră, operă a unui artist celebru, iar seniorul Sakai Tadakatsu l- a întrebat dacă nu ar putea veni într-o zi să-l vadă şi el. Yorinobu a răspuns că o asemenea

vizită l-ar onora şi le-a poruncit grădinarilor să pună totul în ordine în vederea sosirii oaspetelui. Aceşti grădinari, necunoscând principiile Cha-no-yu, au socotit că felinarul de piatră nu se potrivea, fiindcă ferestruicile lui laterale erau prea mici faţă de gustul şi moda momentului. Au chemat, aşadar, pe un meşter din partea locului şi l-au pus să le lărgească. Cu câteva zile înainte de vizita seniorului Sakai, Yorinobu a sosit să inspecteze grădina. Când a văzut ferestruicile, l-a cuprins o mânie fără margini şi puţin a lipsit să nu-i ia în tăişul săbiei pe nesocotiţii care îi stricaseră felinarul, alterându-i armonia proporţiilor şi distrugând însuşi scopul vizitei anunţate.

După ce şi-a mai venit în fire, Yorinobu şi-a amintit că de fapt îşi adusese două felinare şi că al doilea se găsea în grădina sa din insula Kyu-shu. Cu mare cheltuială, a tocmit o balenieră şi vâslaşii pe care i-a putut găsi, poruncindu-le să aducă felinarul în două zile – un timp îngrozitor de scurt, însă marinarii au tras la rame zi şi noapte. Având noroc şi de un vânt prielnic, s-au întors la vreme.

Spre încântarea lui Yorinobu, acest felinar era încă şi mai minunat decât cel dintâi, căci stătuse vreo douăzeci de ani neatins, într-un desiş de bambus, căpătase o splendidă patină de obiect vechi şi se acoperise cu un strat delicat de muşchi. Când şi-a făcut apariţia, mai

târziu în cursul aceleiaşi zile, seniorul Sakai a rămas mut de admiraţie: felinarul era şi mai splendid decât şi-l imaginase – atât de plin de graţie şi într-o atât de profundă armonie cu întreaga fire. Din fericire, vizitatorul nu avea nici cea mai vagă idee despre cât timp şi efort îl costase pe Yorinobu crearea acestui efect sublim.

KANO TANNYU, MAESTRUL ÎNTRE ARTIŞTI

Date Masamune l-a chemat odată de Tannyu şi i-a cerut să-i decoreze
0 pereche de paravane aurite de peste doi metri înălţime. Artistul a spus că
1 se păreau potrivite nişte schiţe în alb-negru şi, după ce s-a uitat bine

la paravane, s-a dus acasă. în dimineaţa următoare a venit devreme şi a preparat o mare cantitate de cerneală. A început să înmoaie în ea o potcoavă pe care o adusese cu el şi să o aşeze pe unul dintre paravane. Apoi, cu o pensulă mare, a trasat un număr de linii de-a curmezişul. între timp, Masamune a vrut să vadă cum lucra artistul şi nu a putut să-şi înăbuşe furia, bombănind: „Ce porcărie înfiorătoarei", după care s-a îndreptat cu paşi mari spre apartamentele sale. Slujitorii săi i-au spus lui Tannyu că stăpânul lor era, într-adevăr, într-o dispoziţie foarte proastă. „Atunci nu ar trebui să se uite la ceea ce fac", a răspuns

artistul, „ar trebui să aştepte să-mi termin lucrarea."

Apoi a luat o pensulă mai fină şi a pus, ici şi colo, câte o pată de cerneală şi, pe măsură ce continua, urmele potcoavelor de cai se transformau în crabi, în timp ce liniile groase se prefăceau în stuf După aceea, s-a întors către celălalt paravan şi l-a stropit cu cerneală din belşug, iar după ce a mai adăugat câteva tuşe de pensulă, ici şi colo, petele au devenit un stol de rândunele deasupra unor sălcii.

Când Masamune a privit opera terminată, a fost la fel de copleşit de bucurie şi de admiraţie pentru măiestria artistului pe cât fusese

mai înainte de supărat din pricina aparentei „porcării”.
Cha-no-yu, ceremonia japoneză a ceaiului, A. L. Sadler, 1962

Comentariu

Pentru Sen no Rikyu, apariţia neaşteptată a ceva în chip natural şi aproape întâmplător, plin de graţie, reprezenta culmea frumosului. Frumosul acesta se ivea fără pregătire şi părea să nu fi necesitat niciun efort. Natura a creat asemenea lucruri în virtutea legilor ei fireşti, dar oamenii trebuie să realizeze efectele dorite prin muncă şi inventivitate, iar dacă lasă să se străvadă toată această străduinţă,

ratează efectul. Poarta aceea fusese adusă de prea departe, iar tăierea lămâii din pom păruse un gest artificial.

Vei fi deseori în situaţia de a uza de trucuri şi de ingeniozitate ca să obţii efectele urmărite – pernele aşezate pe pietrele ninse, vâslaşii trăgând la rame o noapte întreagă – dar publicul nu trebuie să bănuiască niciodată cât efort ai depus sau cât ai calculat înainte. Natura nu îşi destăinuie tainele magiei, iar cei care o imită, părând că fac orice fără să se străduiască, îşi însuşesc puterea ei.

RESPECTAREA LEGII (II)

Marele iluzionist şi escapist Harry Houdini a decis odată să-şi lanseze un spectacol sub titlul: „Imposibilul [devenit] posibil”. într-adevăr, cei care asistau la spectaculoasele sale „evadări” aveau impresia că ceea ce se petrecea pe scenă contrazicea toate opiniile de bun simţ asupra capacităţilor omeneşti.

într-o seară a anului 1904, un public de patru mii de londonezi umpluse sala ca să-l vadă făcând faţă unei provocări deosebite – aceea de a „scăpa” dintr-o pereche de cătuşe despre care afişele anunţau că ar fi cele mai sigure şi mai de neînvins din câte se inventaseră vreodată. Aveau şase serii de încuietori şi nouă pinioane-

cheie la fiecare mână. Un meseriaş din Birmingham investise nouă ani de muncă în construirea lor. Experţii care le-au cercetat au afirmat că nu mai văzuseră niciodată ceva atât de complicat şi că această complexitate a mecanismului de închidere făcea absolut imposibilă descuierea lor.

Spectatorii i-au urmărit pe aceşti experţi asigurându-se de funcţionarea cătuşelor şi fixându-le pe mâinile lui Houdini. Apoi magicianul a intrat într-o boxă de culoare neagră, aşezată în mijlocul scenei. Minutele se scurgeau lent. Cu cât trecea timpul, cu atât părea mai sigur că aceste cătuşe vor fi primele în stare să-l învingă. La un moment dat, Houdini a ieşit şi a

cerut să i se ia cătuşele pentru o clipă, ca să-şi scoată haina – în boxă era foarte cald. Cei care îi lansaseră provocarea au refuzat, pe motiv că nu era vorba decât de o şmecherie, că, adică, ţinea să vadă cum procedau ca să le desfacă. Fără să se dea bătut şi fără a se folosi de mâini, iluzionistul a reuşit să-şi ridice vestonul până la umeri, să-l întoarcă pe dos, să extragă cu dinţii, dintr-un buzunar, un briceag şi, cu câteva mişcări ale capului, să taie haina şi să scape de ea. În cămaşă, a reintrat în boxă, în uralele aprobatoare ale publicului, care îi aplauda agilitatea şi dexteritatea.

În sfârşit, după ce şi-a ţinut spectatorii într-o suficient de lungă aşteptare tensionată, Houdini a ieşit

a doua oară din boxă, acum, însă, cu mâinile libere şi ridicând triumfător cătuşele desfăcute. Nici în ziua de azi nu se ştie cum a reuşit să se elibereze. Deşi a rămas în boxă timp de aproape o oră, nu a dat niciun semn de îngrijorare sau de îndoială. Oamenii păreau să creadă că el însuşi dorise să întârzie în boxă, ca să sporească suspansul şi să-i determine să se alarmeze – într-atât de bine ştiuse să creeze impresia că totul fusese extrem de uşor. Şi momentul cererii sale de a-şi scoate haina făcea parte din spectacol. Publicul de la această reprezentaţie (ca şi de la celelalte oferite de magician) trebuie să fi simţit jocul său cu ei toţi, de parcă le-ar fi spus: Cătuşele astea sunt nişte fleacuri, aş

fi putut scăpa cu mult mai repede şi din situaţii mai dificile.

MAESTRUL DE LUPTE

A existat cândva un maestru de lupte care stăpânea la perfecţie trei sute şaizeci de fente şi prize. Prinsese drag de unul dintre discipolii săi şi, cu timpul, l-a învăţat trei sute cincizeci şi nouă din acestea. Nu se ştie cum, dar, ca un făcut, nu au ajuns să o studieze şi pe ultima. Au trecut luni după luni şi tânărul a devenit atât de priceput în arta sa, încât îi întrecea pe toţi cei care veneau în arenă să-l înfrunte. Era cât se poate de mândru de îndemânarea dobândită astfel că, într-o zi, s-a lăudat în faţa sultanului că ar putea lesne să-şi învingă

maestrul dacă nu l-ar reţine respectul pentru vârsta înaintată a acestuia şi recunoştinţa ce se cuvenea să i-o arate pentru învăţătura dată. Sultanul s-a înfuriat la auzul unei asemenea impertinenţe şi a poruncit să se organizeze pe dată o luptă între cei doi, în faţa întregii curţi.

După bătaia gongului, tânărul s-a repezit înainte cu un strigăt sălbatic, pentru a se vedea respins cu acea necunoscută fentă, a trei sute şaizecea.

Maestrul şi-a apucat fostul discipol, l-a ridicat deasupra capului şi l-a aruncat grămadă, la pământ. Sultanul şi curtenii au izbucnit în urale. Când l-au întrebat pe maestru

cum de izbutise să-şi înfrângă un adversar atât de puternic, el a mărturisit că îşi rezervase această tehnică secretă pentru sine însuşi, în cazul unor împrejurări neprevăzute ca cea de faţă. Apoi le-a vorbit despre jalea ce îl cuprinsese pe un maestru arcaş care îşi dăruise toată ştiinţa elevilor săi: „Nu este măcar unul care să fi învăţat arta tragerii cu arcul de la mine”, se plângea bietul om, „şi care să nu mă fi luat până la urmă drept ţintă a săgeţii lui.”

O poveste a lui Saadi, reprodusă în *Arta Puterii,* R. G. H. Siu, 1979

De-a lungul anilor, Houdini a reuşit să „evadeze” din carcasa

ferecată cu lanţuri a unui „monstru marin” îmbălsămat (o creatură jumătate caracatiţă, jumătate balenă, eşuată pe ţărmul Oceanului Atlantic, în apropiere de Boston) – se introdusese înăuntru într-un fel de plic enorm din care a ieşit fără să sfâşie hârtia; a trecut prin pereţi de cărămidă; s-a eliberat din cămăşi de forţă, suspendat fiind în aer, la înălţime; a sărit de pe câteva poduri direct în apa îngheţată, cu mâinile încătuşate şi picioarele legate cu lanţuri; s-a lăsat scufundat în cutii mari, de sticlă, pline cu apă, având mâinile ferecate în lanţuri şi lacăte – mulţimi întregi de spectatori îl urmăreau uluite dezlegându-se după ce se lupta timp de câte aproape o oră, aparent fără să respire. De

fiecare dată, părea că moartea îi dădea târcoale şi totuşi supravieţuia cu un aplomb supraomenesc. Nu a spus niciodată nimic despre metodele sale, nu a lăsat să-i scape niciun indiciu în legătură cu modul de a-şi realiza numerele de iluzionism – publicului şi criticilor nu le rămânea decât să-şi dea cu presupusul, iar puterea şi faima sa sporeau pe măsură ce aceştia se luptau să-şi explice inexplicabilul. Poate că trucul cel mai enigmatic dintre toate a fost dispariţia de sub ochii spectatorilor a unui elefant de peste patru tone – un număr pe care l-a repetat pe scenă vreme de nouăsprezece săptămâni. Nimeni nu a izbutit să înţeleagă cum proceda, cu atât mai mult cu cât în sala

respectivă pur şi simplu nu exista spaţiu în care să se fi putut ascunde un animal de asemenea dimensiuni.

Lipsa de efort aparent a „evadărilor” lui Houdini i-a determinat pe unii să creadă că iluzionistul făcea apel la forţe oculte, disponibilităţile sale psihice superioare conferindu-i un control special asupra propriului său corp. Totuşi, un escapist german pe nume Kleppini a susţinut că îi descoperise secretul: se folosea de nişte dispozitive foarte complicate. Kleppini mai pretindea că, în cursul unei demonstraţii de desfacere a cătuşelor organizată în Olanda, îl şi întrecuse.

Houdini nu dădea nicio importanţă acestor speculaţii care

înconjurau metodele sale, însă nu suporta să audă cum se colportează minciuni sfruntate, drept care, în 1902, l-a provocat pe Kleppini la un „duel” cu... cătuşele. Germanul a acceptat. Printr-un informator al său, a aflat procedeul secret de desfacere a unor cătuşe cu cod, de producţie franceză, pe care lui Houdini îi plăcea să le utilizeze. Kleppini îşi făcuse planul sa aleagă tocmai aceste cătuşe şi să se elibereze de ele pe scenă. Acest succes l-ar fi făcut praf pe Houdini şi l-ar fi „îngropat” definitiv. Avea să vadă toată lumea că „geniul” acestuia nu consta decât în folosirea unor dispozitive mecanice.

În seara demonstraţiei, exact după cum plănuise Kleppini,

Houdini l-a lăsat să aleagă el cătuşele şi, desigur, le-a ales pe cele cu încuietoarea cifrată. A izbutit chiar să se retragă o clipă, în spatele unui paravan, ca să le verifice, pentru a reveni foarte încrezător în victorie.

De parcă ar fi simţit că se pregătea o înşelătorie, Houdini a refuzat să închidă cătuşele pe mâinile germanului. Cei doi s-au luat la ceartă şi apoi au ajuns să se încaiere în mijlocul scenei. După o busculadă de câteva minute, aparent furios şi frustrat, Houdini a cedat şi i-a prins rivalului său cătuşele, Acesta s-a străduit din răsputeri sa se elibereze. Ceva nu era în ordine – doar cu puţin timp înainte, în spatele paravanului, le

desfăcuse. Acum codul nu mai funcţiona. Asuda, storcându-şi creierii. Trecuseră câteva ore, iar spectatorii deja părăsiseră sala când, umilit şi istovit, Kleppini s-a dat bătut şi a cerut să fie eliberat.

Cătuşele pe care germanul le verificase după paravan se deschiseseră atunci cu codul „CLEFS" (în franceza, „chei") – acum clinchetul încuietorii a răsunat la cuvântul „FRAUD", adică „înşelătorie". Kleppini nu şi-a explicat niciodată cum reuşise Houdini să schimbe cifrul – o performanţă cu adevărat supraomenească.

Nu îngădui nimănui să-ţi cunoască toate talentele. Omul înţelept nu lasă să-i fie bănuită

întreaga sa cunoaştere şi pricepere, dacă doreşte să se bucure de respectul tuturor. El îţi va îngădui să le observi, nu însă şi să le măsori cuprinderea. Nimeni nu trebuie să ştie cât de departe se întind aptitudinile lui, altfel va cădea pradă dezamăgirii. Nimănui nu îi va fi dat să îl înţeleagă pe deplin. Căci presupunerile şi îndoielile asupra vastităţii talentelor sale vor stârni mai multă veneraţie decât cunoaşterea exactă a acestora, fie ele oricât de mari.

Baltasar Grácián, 1601-1658

Comentariu

Deşi nu ştim cu certitudine cum îşi realiza Houdini multe dintre cele mai ingenioase evadări ale sale, un lucru rămâne clar: nu recurgea la vreo forţă ocultă sau la vreo vrăjitorie care să-i confere puteri supranaturale – muncea pe rupte şi exersa la infinit, lucru pe care îl ascundea cu mare grijă de ochii publicului. Nu lăsa niciodată nimic la voia întâmplării. Studia zi şi noapte modul de funcţionare a încuietorilor, căuta trucuri de prestidigitaţie vechi de secole, petrecea ore întregi citind cărţi de mecanică şi de orice alte discipline i se puteau dovedi utile. Fiecare clipă care nu era consacrată studiului era folosită pentru exerciţii fizice, menite să-i menţină supleţea

excepţională şi să-i sporească controlul exercitat asupra muşchilor şi respiraţiei.

Pe la începutul carierei sale, Houdini a învăţat multe de la un bătrân iluzionist japonez alături de care a făcut o serie de turnee. Între altele, un număr străvechi – cum să înghită o bilă de fildeş şi apoi s-o regurgiteze. A exersat la nesfârşit cu un cartof mic, curăţat de coajă şi legat cu o sforicică, în jos şi în sus pe gâtlej, coordonându-şi muşchii angajaţi în deglutiţie, până când a izbutit să scoată afară cartoful fără să tragă de sforicică. Organizatorii londonezi ai unei demonstraţii-concurs de desfacere a cătuşelor l-au percheziţionat în amănunţime înainte de a-şi începe numărul, însă

nimănui nu i-a venit în minte să-l caute în gât, unde putea să ascundă micile unelte cu ajutorul cărora să se elibereze. Dar chiar şi aşa, Kleppini se înşela total – nu uneltele reprezentau explicaţia, ci exerciţiul neîntrerupt, munca şi studiul. Numai aşa deveniseră posibile faimoasele evadări ale magicianului.

De fapt, Kleppini a suferit o înfrângere intelectuală completă – Houdini pusese la cale totul. I-a permis rivalului său să afle codul încuietorii de la cătuşele franţuzeşti şi apoi l-a momit cu această informaţie, determinându-l să le aleagă tocmai pe ele, pentru ca în timpul busculadei de pe scenă să schimbe cifrul iniţial. Petrecuse săptămâni întregi exersând acest

truc, dar spectatorii nu au văzut nimic din sudoarea muncii de pregătire. Houdini nu avea trac niciodată, deşi crea suspansul în rândul publicului – în numerele de evadare, trăgea de timp în mod deliberat, ca să amplifice tensiunea dramatică şi să aducă sala în culmea agitaţiei. Felul graţios şi uşor în care sfida moartea şi scăpa nevătămat îl făcea să pară un supraom.

Dacă doreşti puterea, trebuie şi tu să studiezi, să cercetezi şi să exersezi la nesfârşit înainte de a-ţi face apariţia pe scenă – indiferent despre care scenă ar fi vorba. Nu lăsa niciodată să se ghicească sudoarea şi truda pe care ţi-ai clădit aparenţa de nonşalanţă. Unii cred

că dacă le dezvăluie, îşi vor demonstra conştiinciozitatea şi onestitatea când, în realitate, acest lucru îi face să pară mai slabi, de parcă ar vrea să spună că oricine se străduieşte şi trudeşte asemenea lor poate realiza ceea ce au realizat ei sau ca şi cum s-ar şti mai prejos de funcţia pe care o deţin. Ţine numai pentru tine munca şi trucurile învăţate şi toată lumea îţi va admira farmecul şi talentul „natural”. Nimeni nu vede de unde izvorăşte puterea unui zeu – vizibile sunt doar efectele ei.

Un vers ne cere ceasuri întregi de trudă, poate,
Dar de nu pare un rod înaripat al unei clipe,
Degeaba sunt strădaniile toate.

Blestemul lui Adam, William Butler Yeats, 1865-1939

CHEILE PUTERII

Oamenii şi-au format primele noţiuni despre putere din înfruntările primitive cu forţele naturii – dezlănţuirea fulgerului şi trăsnetului, un potop ivit pe neaşteptate, rapiditatea şi ferocitatea unei fiare sălbatice. Aceste forţe nu presupuneau gândire şi nici planificare — ele continuă să ne fascineze prin bruscheţea apariţiei lor, prin farmecul şi puterea lor de viaţă şi de moarte. Acesta este genul de putere pe care am dorit întotdeauna să-l imităm. Prin ştiinţă şi tehnologie,

am re-creat viteza şi forţa sublimă a elementelor, dar lipseşte ceva: maşinăriile noastre fac zgomot şi se zgâlţâie urât – prea îşi arată efortul. Nici cele mai reuşite creaţii tehnologice nu izbutesc să ne smulgă din rădăcini admiraţia pe care o nutrim pentru lucrurile care se mişcă uşor, cu graţie şi fără trudă aparentă. Puterea copiilor de a ne sili să cedăm în faţa voinţei lor izvorăşte dintr-un fel de farmec seducător pe care îl simţim în preajma unei fiinţe mai puţin raţionale, dar mai pline de har decât noi. Nu mai găsim drumul înapoi spre această stare de graţie, dar dacă putem crea aparenţa simplităţii ei libere, stârnim în ceilalţi aceeaşi fascinaţie primitivă

pe care natura a trezit-o în sufletul oamenilor.

Unul dintre primii scriitori europeni care au dezvoltat această temă provenea din acel atât de neobişnuit mediu ce îl reprezenta o curte renascentistă. În *Cartea curteanului,* tipărită în 1528, Baldassare Castiglione descrie conduita precis codificată şi foarte complicată a curteanului desăvârşit. Şi totuşi, explică Baldassare Castiglione, curteanul trebuie să execute toate gesturile prescrise cu ceea ce el numeşte *sprezzatura,* adică arta de a face ca lucrurile dificile să pară simple. îndemnul pe care îl adresează curteanului este „să arate în toate o anumită nonşalanţă ce ascunde strădania

meşteşugită şi face ca orice spune sau face el să pară neplănuit şi netrudnic”. Cu toţii admirăm o faptă neobişnuită, dar, dacă este realizată firesc şi elegant, admiraţia noastră este de zece ori mai mare: „pe câtă vreme [...] a trudi la ceea ce faci şi [...] a nu te sfii s-o arăţi vădeşte o extremă lipsă de eleganţă şi, oricât preţ ar avea totul, nu va mai valora nimic”.

Termenul *sprezzatura* provine din lumea artei. Toţi marii maeştri ai Renaşterii îşi ţineau operele nefinisate acoperite cu grijă, ascunse privirii. Publicul nu putea contempla decât capodopera terminată. Michelangelo le interzicea până şi papilor să-i vadă lucrările în curs de elaborare. Un

artist din Renaştere avea întotdeauna grijă să închidă uşa atelierului şi în faţa patronilor şi a privitorilor obişnuiţi, nu de teama imitatorilor, ci pentru că a asista la pictarea unui tablou însemna a rupe vraja efectului său, a aerului său (îndelung studiat) de uşurinţă şi de frumuseţe naturală.

Pictorul renascentist Giorgio Vasari – de asemenea şi primul mare critic de artă – a ridiculizat opera lui Paolo Uccello, care era obsedat de legile perspectivei. Efortul pe care artistul îl cheltuia în ameliorarea impresiei de profunzime a tablourilor era prea vizibil şi le urâţea – arătau, „muncite” şi copleşite de grija prezentării efectului de

tridimensionalitate. Şi noi reacţionăm la fel atunci când vedem pe câte unii actori care pun prea multă sârguinţă în jocul lor scenic: excesul de efort destramă iluzia, în plus, ne creează o stare de stânjeneală. Pe de altă parte, actorii stăpâni pe ei înşişi, plini de eleganţă, ne fac să ne simţim bine şi ne dau sentimentul că nici nu joacă, ci sunt, pur şi simplu şi în chip firesc, ei înşişi, chiar dacă tot ceea ce realizează a necesitat muncă şi strădanie.

Conceptul de *sprezzatura* se aplică la toate formele de putere, pentru că puterea depinde într-o măsură covârşitoare de aparenţe şi de iluziile pe care ştii să le creezi. Apariţiile tale publice seamănă cu

spectacolele: trebuie să ai un aspect atrăgător, să cultivi suspansul şi chiar să faci lumea să se amuze. Dacă îţi destăinui secretele „din spatele scenei”, vei deveni în ochii tuturor un simplu muritor ca toţi ceilalţi. Ceea ce este uşor de înţeles nu mai inspiră nimănui admiraţie – ne spunem cu toţii că şi noi am putea face acelaşi lucru dacă am dispune de ceva bani şi de ceva timp. Rezistă, deci, tentaţiei de a-ţi etala inteligenţa. Este cu mult mai înţelept să ascunzi resorturile ei interioare.

Talleyrand ştia să amplifice aura de putere care îl înconjura aplicând această „tehnică” în viaţa de fiecare zi. Nu i-a plăcut niciodată să se epuizeze muncind, aşa încât îi

punea pe alţii la treabă – avea oamenii lui care să adune informaţii, să studieze situaţia, să elaboreze analize detaliate. O dată ce trudeau aceştia, el nu părea nicicând să depună vreun efort. Atunci când informatorii săi îi aduceau la cunoştinţă că urma să se petreacă un anumit eveniment, obişnuia să lanseze prin saloane, în cursul câte unei conversaţii, faptul că „simţea" iminenţa acestuia. Rezultatul era că oamenii îl luau drept profet. Laconismul său ambiguu şi sibilinic, replicile sale pline de spirit reuşeau întotdeauna să rezume perfect orice situaţie, dar ele se bazau pe investigaţii îndelungi şi pe multă gândire. Celorlalţi membri ai guvernului, ba chiar şi lui Napoleon,

Talleyrand le crease impresia unei puteri imense – un efect întemeiat în întregime pe aparenta uşurinţă cu care realiza tot ceea ce realiza.

Există şi un alt motiv menit să te îndemne să-ţi camuflezi „reţetele” şi trucurile: acela că destăinuindu-le tuturor, îţi ajuţi duşmanii şi le dai idei asupra metodelor de care să se folosească împotriva ta. Astfel îţi pierzi avantajele ce ţi le asigură tăcerea. Avem cu toţii dorinţa ca lumea întreagă să afle despre isprăvile noastre. Tindem să revendicăm pentru orgoliul nostru aplauzele meritate de eforturile inteligenţei, ba s-ar putea, uneori, să simţim şi nevoia compasiunii la care ne-ar îndreptăţi truda necesară unei realizări atât de desăvârşite.

învaţă să-ţi înfrânezi acest impuls de a vorbi mai mult decât trebuie, pentru că efectele lui sunt adesea contrarii celor scontate. Ţine bine minte: cu cât acţiunile tale sunt mai învăluite în mister, cu atât puterea ta pare mai redutabilă. Se creează impresia că tu şi numai tu eşti capabil de o atare realizare, iar aparenţa că deţii un asemenea „dar” unic constituie o imensă sursă de putere. în sfârşit, cum totul pare să-ţi reuşească fără efort şi ca de la sine, lumea va trage concluzia că, dacă ai dori să-ţi dai o oarecare osteneală, ai izbuti să înfăptuieşti lucruri încă şi mai uimitoare. Aceasta va trezi nu numai admiraţie, ci şi o anumită doză de teamă. Disponibilităţile tale nu sunt

epuizate – nimeni nu le poate calcula limitele.

Imagine: Un cal de curse. De aproape, îi vedem muşchii încordaţi în efortul alergării, respiraţia dureros de grea şi de accelerată. De departe însă, de la distanţa de unde stăm şi privim cursa, nu percepem decât graţia armonioasă a animalului şi plutirea sa uşoară prin aer. Ţine-i pe ceilalţi la depărtare şi nu vor vedea decât uşurinţa şi eleganţa cu care te mişti.

Ultimul cuvânt: Căci oricare ar fi fapta, oricât de obişnuită, pe care [nonşalanţa] o întovărăşeşte, ea nu numai că arată priceperea celui ce o împlineşte, ci, foarte adesea, îl face să pară cu mult mai mare decât este el cu adevărat. Aceasta pentru că îi îndeamnă pe cei de faţă să creadă

că un om în stare să înfăptuiască atâtea lucruri cu atâta uşurinţă trebuie să fie înzestrat cu calităţi încă şi mai mari decât are el în realitate. (Baldassare Castiglione, 1478-1529)

CONTRAARGUMENT

Misterul cu care îţi înconjuri acţiunile trebuie şi el să pară întâmplător, necăutat. Prea mult zel în a-ţi ascunde opera dă naştere la o imagine neplăcută, aproape de paranoia, de parcă îţi iei jocul prea în serios. Houdini avea grijă să-şi păstreze secretele ca în joacă, creând impresia că şi acest lucru făcea parte din spectacol. Nu arăta niciodată, nimănui, o realizare nefinisată, deşi, dacă exagerezi în

efortul de a o ţine în taină, vei ajunge să semeni cu Pontormo, pictorul care şi-a petrecut ultimii ani ai vieţii ascunzându-şi frescele de ochii tuturor şi nu a izbutit altceva decât să alunece pe panta nebuniei. Nu-ţi pierde nicio clipă simţul umorului şi al autoironiei.

Totuşi, există unele împrejurări în care etalarea „bucătăriei" muncii tale se poate dovedi utilă. Totul depinde de gustul publicului şi de epocă. P. T. Barnum a înţeles că oamenii vremii sale doreau să se simtă implicaţi în spectacolele organizate de el şi că îi amuza să le afle resorturile tainice, în parte, poate, pentru că demascarea unor indivizi care îşi ţineau ascunse sursele de putere se potrivea,

implicit, cu spiritul democratic al americanilor. Publicul îi aprecia şi remarcabilul simţ al umorului, ca şi sinceritatea. Barnum a mers până la capăt şi a dat publicităţii toate detaliile de culise în paginile popularei sale autobiografii, care a apărut chiar pe când omul se găsea pe culmile gloriei.

Atâta timp cât dezvăluirea *parţială* a secretelor şi metodelor tale este plănuită cu grijă şi nu porneşte din nevoia ta necontrolată de a- ţi da drumul la gură, ea constituie cea mai inteligentă dintre stratageme. Astfel le dai celorlalţi iluzia superiorităţii şi a implicării, deşi o mare parte din ceea ce faci le rămâne de nepătruns.

LEGEA 31 NU LĂSA JOCUL SĂ-ŢI SCAPE DE SUB CONTROL: DETERMINĂ-I PE CEILALŢI SĂ JOACE CU CĂRŢILE PE CARE LI LE SERVESTI TU[9]

ARGUMENT

Pe oameni cel mai bine îi manipulezi atunci când le dai impresia că au libertatea de a alege: numai astfel se vor simţi stăpâni pe situaţie, deşi, în realitate, nu sunt altceva decât nişte simple marionete ale căror sfori se află în mâna ta. Prezintă-le doar opţiuni favorabile ţie, astfel ca, indiferent pe care dintre ele o aleg, interesele tale să fie bine servite. Obligă-i să se hotărască pentru cel mai mic dintre două rele, ambele slujind scopului tău. Pune-i cu spatele la zid şifă-i să-şi recunoască dilema fără ieşire.

RESPECTAREA LEGII (I)

încă din primii săi ani de domnie, ţarul Ivan al IV-lea, ulterior numit „cel Groaznic”, s-a confruntat cu o realitate dură: ţara avea o disperată nevoie de reforme, dar el nu deţinea puterea necesară aplicării lor. Libertatea de decizie a monarhului era îngrădită de nobilimea rusă în posesia căreia se afla pământul şi dreptul de a dispune după plac de viaţa ţăranilor terorizaţi.

în 1553, la vârsta de douăzeci şi trei de ani, Ivan a căzut bolnav. Zăcând, pierit, pe patul de suferinţă, le-a cerut nobililor să-i jure credinţă şi să se supună fiului său, care avea să le devină următorul ţar. Unii au şovăit, alţii au refuzat s-o facă. Atunci şi acolo, Ivan a înţeles că era

neputincios în faţa lor. S-a însănătoşit, dar lecţia aceasta nu a uitat-o niciodată: „boierii” erau duşmanii lui şi voiau să-l distrugă. într-adevăr, în cursul anilor următori, mulţi dintre aceştia, unii chiar foarte puternici, au fugit căutând adăpost la duşmanii cei mai aprigi ai Rusiei, în Polonia şi în Lituania, de unde complotau să revină şi să-l scoată din domnie. Până şi cel mai apropiat prieten al său, prinţul Andrei Kurbski, s-a întors pe neaşteptate împotriva sa şi, în 1564, a plecat în Lituania, transformându-se în duşmanul său cel mai puternic şi mai de temut.

Atunci când Kurbski a început să strângă trupe pentru a invada Rusia, dinastia ţarului se găsea într-

o situaţie mai precară ca oricând. Cu nobilii emigraţi concentraţi la apus, plănuind invazia şi detronarea ţarului, cu hoardele tătărăşti îngrămădindu-se dinspre răsărit să-i calce hotarele şi boierii turbulenţi din interiorul acestora, Rusia cea atât de întinsă era aproape cu neputinţă de apărat. În oricare direcţie şi-ar fi îndreptat atacul, Ivan se expunea, vulnerabil, loviturilor unui alt duşman. Unui asemenea balaur cu mai multe capete nu i-ar fi putut face faţă decât dacă ar fi deţinut puterea absolută. Or el era departe de a o deţine.

Şi-a clocit planul până în dimineaţa de 3 decembrie a anului 1564, când moscoviţilor abia treziţi

din somn le-a fost dat să vadă ceva ce nu mai văzuseră nicicând: în piaţa din faţa Kremlinului erau adunate sute de sănii încărcate cu bogăţiile care făceau parte din averea ţarului şi cu provizii pentru întreaga curte. Fără a-şi crede ochilor, oamenii au stat şi s-au uitat cum ţarul şi curtenii s-au suit în sănii şi au plecat. Refuzând să dea vreo explicaţie, Ivan s-a stabilit într-un sat, la sud de capitală. Vreme de o lună întreagă, Moscova a fost cuprinsă de un soi de teroare, întrucât moscoviţii se temeau că ţarul îi părăsise, lăsându-i pradă nobililor însetaţi de sânge. Prăvăliile şi-au tras obloanele şi, zi de zi, mulţimea gălăgioasă adunată pe străzi îşi sporea numărul. În sfârşit,

pe 3 ianuarie 1565, a sosit o scrisoare din partea ţarului, în care acesta spunea că nu mai putea suporta trădările boierilor şi că, odată pentru totdeauna, se hotărâse să abdice.

Citită cu glas tare în piaţă, scrisoarea a avut un efect uimitor: oamenii de toată mâna au început să dea vina abdicării ţarului pe boieri, drept care au ieşit pe străzi, iar furia lor dezlănţuită a băgat groaza în întreaga nobilime. Curând, s-a alcătuit o delegaţie cuprinzând reprezentanţi ai bisericii, nobililor şi norodului, care s-a pornit la drum către cătunul lui Ivan, ca, în numele sfântului pământ al Rusiei, să-l implore să se reîntoarcă pe tron. Ţarul i-a primit, dar nu şi-a schimbat

hotărârea. Totuşi, după câteva zile în care le-a ascultat rugăminţile, le-a oferit supuşilor săi posibilitatea de a alege: ori îi recunoşteau puterea absolută de a guverna după cum voia, fără amestecul boierilor, ori nu aveau decât să-şi găsească alt ţar.

Cancelarul german Bismarck ajunsese în culmea furiei din pricina criticilor repetate ale lui Rudolf Virchow (medic şi politician german liberal) şi şi-a trimis martorii la el să-i comunice că îl provoca la duel. în calitatea mea de parte provocată la duel, am dreptul să aleg armele, iar eu le voi alege pe acestea", a răspuns Virchow, ridicând doi ditamai cârnaţii, aparent identici. Unul este infectat cu nişte microbi ucigători; celălalt este un cârnat

obişnuit. O las pe Excelenţa-Sa să aleagă ce cârnat preferă să mănânce, iar eu îl voi mânca pe celălalt". Secunzii s-au întors aproape imediat aducând mesajul prin care cancelarul anunţa că a decis să anuleze duelul.
Cărţulia de doi bani a anecdotelor, Clifton Fadiman, ed., 1985

Pusă în faţa alternativei război civil – despotism, aproape fiecare categorie socială rusă a „optat" pentru consolidarea puterii ţarului, pentru rechemarea lui Ivan la Moscova şi reinstaurarea legii şi ordinii. În februarie, întâmpinat cu mare bucurie, ţarul a revenit în capitala sa. Ruşii nu au mai putut să se plângă de comportamentul său

tiranic – îi acordaseră ei înşişi această putere discreţionară.

Comentariu

Ivan cel Groaznic se lupta cu o situaţie dilematică: cedarea în faţa nobilimii ar fi dus la o distrugere sigură, dar, pe de altă parte, războiul civil ar fi avut cam acelaşi rezultat. Chiar dacă ar fi ieşit el învingător, ţara s-ar fi aflat în ruină şi mai divizată ca oricând. Până atunci, în trecut, arma sa predilectă fusese atacul curajos şi neaşteptat. Acum, însă, o asemenea manevră s-ar fi întors împotriva sa – cu cât şi-ar fi înfruntat mai cutezător duşmanii, cu atât riposta acestora ar fi fost mai cruntă.

Cel mai de seamă inconvenient al unei demonstraţii de forţă este că produce resentimente şi sfârşeşte prin a declanşa o reacţie care îţi lezează autoritatea. Extrem de creativ în utilizarea resurselor puterii, Ivan a înţeles repede că unicul drum care ducea spre acel gen de victorie pe care şi-l dorea era drumul unei false retrageri. Astfel, evita să-şi silească ţara să adopte punctul lui de vedere. El nu obliga pe nimeni la nimic – le-a prezentat opţiunile: ori abdicarea şi o anarhie garantată, ori recunoaşterea puterii sale absolute. Ca să-şi consolideze poziţia, le-a spus clar că, în ceea ce îl priveşte, ar prefera să abdice: „Nu aveţi decât să nu mă credeţi şi veţi vedea ce se va întâmpla”, le-a spus.

L-au crezut. Retrăgându-se doar o lună, şi-a făcut ţara să întrezărească tenebrele coşmarului ce s-ar dezlănţui după abdicarea sa – năvălirile tătărăşti, războiul civil, foametea şi pieirea (care, toate, au şi căzut pe capul ruşilor îndată după moartea lui Ivan, în epoca numită „a nenorocirilor”).

Îndepărtarea şi dispariţia constituie metode clasice de a ţine jocul opţiunilor sub control. Le permiţi oamenilor să-şi dea seama de haosul ce s-ar instala după plecarea ta şi apoi îi laşi să „aleagă”: ori stau deoparte, iar voi suportaţi consecinţele, ori revin, dar în condiţiile dictate de mine. Aplicând această metodă de controlare a opţiunilor, oamenii o

vor prefera pe aceea care îţi conferă puterea, pentru că alternativa este prea înspăimântătoare pentru a fi acceptabilă. Le forţezi mâna, dar indirect – le acorzi dreptul de a alege. Ori de câte ori simt că beneficiază de libertatea opţiunii, oamenii cad mai lesne în capcana pe care le-o întinzi.

RESPECTAREA LEGII (II)

Ninon de Lenclos, faimoasa curtezană din Franţa secolului al XVII-lea, era de părere că viaţa pe care o ducea îşi avea plăcerile ei. Amanţii săi proveneau din familia regală şi din marea nobilime, o

plăteau bine, o distrau cu spiritul şi cultura lor aleasă, îi satisfăceau destul de exigentele ei pretenţii erotice şi o tratau aproape ca pe o egală. Un asemenea trai era de departe mai plăcut decât o căsnicie. Totuşi, în 1643, Ninon şi-a pierdut mama şi, la vârsta de douăzeci şi trei de ani, a rămas singură pe lume, fără familie, fără zestre şi fără niciun mijloc de subzistenţă. Cuprinsă de panică, a intrat într-o mănăstire, întorcând spatele iluştrilor săi adoratori. Un an mai târziu, a părăsit mănăstirea şi s-a mutat la Lyon. Când, în 1648, a revenit, în sfârşit, la Paris, aceştia s-au înghesuit cu toţii, la uşa ei, mai numeroşi ca oricând, pentru că femeia era într-adevăr pe cât de

fermecătoare, pe atât de spirituală şi tuturor le fusese foarte dor de ea.

Au descoperit repede însă că Ninon îşi schimbase vechile deprinderi şi îşi stabilise un nou sistem de opţiuni. Ducii, seniorii şi prinţii care doreau să o răsplătească cu bani puteau continua să o facă, dar nu mai hotărau ei regulile jocului; curtezana urma să aparţină doar celui ales de ea şi în momentul ales de ea, după bunul ei plac. Banii pe care i-i ofereau nu le asigurau nicio garanţie – numai o şansă. Dacă ea nu era dispusă să facă amor cu unul sau cu altul decât o dată pe lună, decizia ei rămânea definitivă.

Bărbaţii care nu doreau să fie ceea ce Ninon numea plătitori nu aveau decât să îngroaşe rândurile

din ce în ce mai numeroase ale grupului de (tot după expresia ei) martiri – adică cei ce o vizitau mai cu seamă ca prieteni, pentru a se bucura de replicile ei scânteietoare, de talentul ei de cântăreaţă la lăută sau de compania celor mai strălucite minţi ale vremii, între care Molière, La Rochefoucauld şi Saint-Evremond. Martirii beneficiau şi ei, totuşi, de o şansă: în mod periodic, Ninon îl alegea pe unul dintre ei ca favorit, situaţie ce îi asigura dreptul de a-i fi iubit fără a o plăti şi căruia i se dăruia loial atâta timp cât dorea ea – o săptămână, câteva luni, rareori mai mult. Un plătitor nu putea aspira la rangul de favorit, iar martirii nu aveau nici ei certitudinea de a

promova până la această situaţie privilegiată, riscând să rămână martiri o viaţă întreagă. Poetul Charleval, de pildă, nu a fost niciodată amantul lui Ninon, dar nu a încetat nicicând s-o viziteze – nu putea trăi fără prezenţa ei.

MINCINOSUL

A fost odată ca niciodată un rege al Armeniei care, curios din fire şi în căutarea unei distracţii noi, şi-a trimis heralzii de-a lungul şi de-a latul ţării ca să dea citire proclamaţiei ce urmează: „Către tot poporul! Oricare dintre voi poate dovedi că este cel mai mare mincinos din Armenia va primi un măr cu totul şi cu totul de aur din mâinile măriei-sale, regele însuşi”.

La palat, au început să se adune o mulţime de oameni veniţi din fiecare târg şi din fiecare cătun din ţară, inşi de toată mâna, prinţi, negustori, ţărani, popi, bogătani şi sărăntoci, înalţi şi scundaci, burtoşi şi pirpirii. Tara nu ducea lipsă de mincinoşi şi fiecare i-a spus regelui povestea sa. Numai că, asemenea tuturor conducătorilor, acestuia îi fusese dat să audă tot felul de minciuni şi niciuna dintre cele ascultate acum nu a izbutit să-l convingă că ar fi cea mai gogonată.

Regele începuse să se plictisească de noua sa distracţie şi se gândea să pună capăt întrecerii mincinoşilor fără să desemneze câştigătorul, când înaintea lui s-a

ivit un amărât îmbrăcat în zdrenţe, care ţinea sub braţ un ulcior mare de lut:

„Ce pot face pentru tine, omule?", a întrebat măria-sa.

„Sire", a zis săracul oarecum uimit, „păi, măria-ta nu-şi mai duce aminte? îmi eşti dator un ulcior de galbeni şi am venit să-mi iau înapoi datoria."

„1-auzil Da' ştiu că eşti cel mai mare mincinos din lume!" a exclamat regele. „Nu-ţi sunt dator cu nimic!"

„Cel mai mare mincinos din lume, zici?", a răspuns săracul. „Păi atunci, dă-mi mărul de aur!" Pricepând că omul încerca să-l păcălească, regele a început să dea

din colţ în colţ. „Nu, nu! Nu eşti mincinos!”

„Atunci, sire, să-mi dai banii pe care mi-i datorezi”, a spus săracul. Regele a înţeles dilema în care se afla şi i-a dat mărul de aur.

Poveşti şi fabule din folclorul armean, repovestite de Charles Downing, 1993

Pe măsură ce înalta societate a auzit despre acest nou „sistem”, Ninon a devenit ţinta unei ostilităţi intense. Faptul că răsturnase raporturile ei cu clienţii a scandalizat-o pe regina-mamă şi, odată cu aceasta, întreaga curte. Spre marele lor necaz, însă, noua situaţie nu i-a descurajat deloc pe adoratori – dimpotrivă, numărul lor a sporit, iar dorinţa i-a înflăcărat şi

mai tare. Ajunseseră să se considere onoraţi să facă parte dintre plătitori şi s-o ajute pe Ninon să trăiască pe picior mare, să-şi păstreze salonul unde se întâlneau personalităţile cele mai sclipitoare, s-o însoţească uneori la teatru şi să se bucure de plăcerile iatacului atunci când dorea ea. De un statut încă şi mai distins beneficiau martirii, cei care se aflau în compania lui Ninon fără a o plăti şi puteau trage speranţa, oricât de îndepărtată că, într-o zi, vor deveni favoriţi. Această şansă posibilă îi îmboldea pe mulţi tineri aristocraţi, mai ales că se răspândise zvonul că nicio curtezană nu o întrecea în arta amorului. Astfel, însuraţi şi holtei, bătrâni şi tineri, se lăsau prinşi în plasa curtezanei şi optau pentru una

dintre cele două variante oferite, care, ambele, îi aduceau acesteia satisfacţia dorită.

Comentariu

Acest fel de viaţă îi conferea lui Ninon o putere ce îi era refuzată femeii ^ căsătorite, dar presupunea, ce-i drept, unele primejdii clare. În esenţă, bărbatul care întreţinea o femeie avea asupra ei un drept de proprietate; el hotăra când o întâlneşte şi, mai târziu, când o părăseşte definitiv. Pe măsură ce îmbătrânea, opţiunile femeii se restrângeau – din ce în ce mai puţini erau bărbaţii dispuşi s-o aleagă. Pentru a nu-şi sfârşi zilele în mizerie, ea era silită să adune bani

în tinereţe. Legendara lăcomie a curtezanelor reflecta, aşadar, o necesitate practică, deşi le făcea mai puţin tentante, întrucât, pentru un bărbat, iluzia de a fi dorit contează foarte mult şi ideea că ar fi acceptat numai pentru banii săi riscă să-l îndepărteze. Prin urmare, bătrâneţea reprezenta coşmarul curtezanelor, obligate să facă faţă unei sorţi cât se poate de grele.

Ninon de Lenclos avea oroare de orice formă de dependenţă. Deja cunoscuse gustul egalităţii cu adoratorii ei şi nu se mai putea resemna să accepte o perspectivă atât de dezgustătoare. În mod destul de straniu, noul sistem pus la punct de ea părea să-i satisfacă şi pe

clienţi la fel de mult pe cât o mulţumea pe ea.

Plătitorii trebuiau într-adevăr să plătească, dar faptul că Ninon nu-i primea în alcov decât când voia le crea o tensiune erotică pe care nu le-o oferea nicio altă curtezană şi le flata orgoliul – le ceda pentru că dorea să le cedeze. În ceea ce îi privea, scutiţi de „întinarea" obligaţiei de a scoate banul, martirii se simţeau superiori. Ca membri ai fraternităţii de admiratori ai lui Ninon, puteau căpăta şi ei într-o zi darul atât de râvnit de a-i deveni *favoriţi.* În sfârşit, Ninon nu silea pe nimeni să intre într-o categorie sau alta. Ei înşişi o „alegeau" pe aceea pe care o preferau – libertate de

natură să le întreţină iluzia orgoliului masculin.

Iată ce putere izvorăşte din faptul că oamenii pot opta – sau, mai degrabă, au impresia că ar opta – când, în realitate, joacă numai cu cărţile pe care li le-ai servit tu. Dacă alternativele stabilite de Ivan cel Groaznic implicau un anumit risc (una dintre opţiuni presupunea pierderea puterii), Ninon a creat o situaţie în care oricare ar fi fost alegerea, ea însăşi continua să fie în avantaj. De la plătitori primea banii necesari întreţinerii salonului, iar prin *martiri,* îşi asigura puterea cea mai mare: se înconjura de un stol de admiratori, de un adevărat harem masculin, de unde putea să-şi aleagă iubiţii.

Totuşi sistemul depindea de un element cheie: posibilitatea, oricât de vagă şi de îndepărtată, ca un *martir* să parvină la rangul de *favorit.* Iluzia bogăţiilor, gloriei sau satisfacţiei erotice care, într-o bună zi, ar putea să se reverse asupra victimei tale constituie momeala irezistibilă ce trebuie să însoţească lista opţiunilor. Oricât ar fi de slabă, speranţa aceasta îi va determina pe oameni să accepte situaţiile cele mai ridicole, pentru că le asigură *atât* de importanta şansă de a-şi împlini visul. Iluzia alegerii întreţesută cu promisiunea unui viitor plin de lucruri bune va aduce în plasa ta ispititoare până şi pe cea mai încăpăţânată dintre victime.

/. P. Morgan, Sr. i-a spus odată unui bijutier pe care îl cunoştea că dorea să cumpere un ac de cravată cu perle. După numai câteva săptămâni, bijutierul a văzut o perlă splendidă, i-a făcut o montură pe măsură, a împachetat-o şi i-a trimis-o împreună cu nota de plată, care se ridica la cinci mii de dolari A doua zi, pachetul i-a fost returnat. Pe biletul ce îl însoţea, Morgan scrisese: „îmi place acul, dar nu îmi place preţul. Dacă acceptaţi cecul alăturat, în valoare de patru mii de dolari, vă rog reexpediaţi-mi pachetul cu sigiliul intact”. Furios, bijutierul a refuzat cecul şi, plin de năduf, i-a dat drumul comisionarului. A deschis cutia ca să

scoată acul, dar acesta nu mai era acolo. în locul bijuteriei se afla un cec de cinci mii de dolari.
Cărţulia de doi bani a anecdotelor, Clifton Fadiman, ed., 1985

CHEILE PUTERII

Noţiuni ca „libertate”, „opţiune” şi „drept de a alege” au capacitatea de a evoca o putere cu mult mai mare pe plan virtual decât pe planul beneficiilor reale promise. Dacă analizăm cu atenţie opţiunile ce ne stau în faţă – în piaţă, în alegeri, la bursa locurilor de muncă – constatăm existenţa unor limite evidente: adeseori nu se pune decât problema de a alege între A şi B,

fiindcă restul literelor alfabetului lipseşte. Cu toate acestea, îndată ce licăreşte, oricât de vag, mirajul opţiunii, rareori ne mai concentrăm asupra variantelor absente. „Alegem” să considerăm că situaţia este corectă şi că dispunem de libertatea de a decide. Preferăm să nu ne gândim prea mult la semnificaţia ei profundă. Acest refuz de a cerceta restrângerea câmpului opţional porneşte din senzaţia că prea multă libertate produce un fel de anxietate. Expresia „opţiuni nelimitate” sună infinit de promiţător, însă o gamă nelimitată de variante ne-ar paraliza şi ne-ar inhiba capacitatea de a alege. Numărul limitat al opţiunilor ne linişteşte.

Acest fapt le furnizează indivizilor inteligenţi şi inventivi o sumedenie de ocazii de a ne înşela, întrucât celor care oscilează între alternative nu le vine a crede că sunt manipulaţi sau induşi în eroare. Nu îşi dau seama că, în schimbul unei mici doze de liber arbitru, le impui propria ta voinţă. Prin urmare, din înşelătoriile tale nu trebuie să lipsească prezentarea unei game reduse de opţiuni. Dacă reuşeşti să convingi pasărea să intre în colivie de bună voie, va cânta cu atât mai melodios.

Iată cele mai obişnuite forme de controlare a opţiunilor:

Colorarea variantelor. Era tehnica preferată a lui Henry Kissinger. Ca secretar de stat al

preşedintelui Richard Nixon, Kissinger se considera mai bine informat decât şeful său şi era convins că, în mai toate situaţiile, ar fi fost capabil să ia el însuşi decizia cea mai bună. Dar dacă ar fi încercat să dirijeze singur politica externă, l-ar fi jignit şi, poate, l-ar fi înfuriat pe acest om în mod notoriu nesigur de sine. Prin urmare, Kissinger propunea trei sau patru variante de rezolvare pentru fiecare problemă şi le prezenta în aşa fel încât aceea la care se fixase el părea întotdeauna şi cea mai atrăgătoare. De fiecare dată Nixon muşca momeala fără să-i treacă prin minte că făcea ceea ce îl determina Kissinger să facă. Este un procedeu

excelent atunci când ai de-a face cu un şef şovăielnic.

Infrânge-le rezistenţa. Una dintre principalele probleme cu care se confrunta doctorul Milton H. Erickson, pionier al hipnoterapiei din anii '50, o constituiau „recidivele”. Pacienţii păreau să se vindece rapid, dar aparenta lor receptivitate la tratament masca o rezistenţă profundă: curând, reveneau la deprinderile anterioare, aruncau vina pe medic şi renunţau să mai vină la şedinţele de hipnoterapie. Ca să evite acest lucru, Erickson a început să le ordone unora dintre ei să sufere o asemenea revenire a stării maladive şi să se simtă la fel de rău ca atunci când se hotărâseră să-l consulte. Îi

aducea, aşadar, înapoi la punctul de plecare. Punându-li-se în faţă această opţiune, pacienţii „alegeau”, de regulă, să refuze recăderea în starea iniţială, ceea ce, bineînţeles, era exact scopul vizat de Erickson.

Această tehnică dă rezultat cu copiii şi cu acele persoane încăpăţânate cărora le place să facă tocmai contrariul a ceea ce li se cere: sileşte-i să „aleagă” varianta dorită de tine dându-le impresia că pledezi în favoarea celei opuse.

Modifică datele problemei. În anii de după 1860, John D. Rockefeller plănuia să creeze un monopol al petrolului. Dacă ar fi încercat să cumpere direct toate companiile mai mici, acestea nu ar fi întârziat să-şi dea seama de situaţie

şi ar fi ripostat. În loc să procedeze aşa, a început să achiziţioneze în secret companiile transportatoare de petrol. Apoi, când a încercat să preia o companie producătoare şi a întâmpinat rezistenţă, le-a reamintit proprietarilor ei că depindeau de firmele lui transportatoare. Dacă refuza să le ia petrolul sau dacă, pur şi simplu, ridica preţurile de transport, îi ruina. Rockefeller a modificat datele problemei astfel încât singurele opţiuni ale micilor producători de ţiţei erau cele pe care li le oferea el.

Atunci când utilizezi această tactică, adversarii tăi ştiu că le forţezi mâna, dar acest fapt nu mai are nicio importanţă. Ea dă cele mai

bune rezultate cu cei care ţi se opun cu orice preţ.

Limitarea progresiva a opţiunilor. Cel care a perfecţionat această tehnică a fost negustorul de tablouri Ambroise Vollard, care a trăit la sfârşitul secolului al XIX-lea.

Clienţii veneau la magazinul lui ca să vadă lucrări pictate de Cézanne. De obicei le arăta câte trei pânze, neglija să menţioneze preţul şi se prefăcea că moţăie, somnoros. Vizitatorii trebuiau să plece fără a lua vreo hotărâre. Reveneau, de regulă, a doua zi, să mai privească o dată tablourile, numai că acum Vollard scotea altele, mai puţin interesante, pretinzând a avea impresia că erau aceleaşi din ziua precedentă. Cam dezamăgiţi, clienţii

cercetau noile lucrări şi spuneau că se vor mai gândi. Se reîntorceau apoi, a treia oară, ca să li se prezinte, conform aceluiaşi joc, tablouri încă şi mai puţin izbutite. În cele din urmă, pricepeau că era mai bine să cumpere ce li se oferea, fiindcă apoi ar fi trebuit să se mulţumească să ia pânze din ce în ce mai slabe, la preţuri poate chiar mai ridicate.

O variantă a acestei tehnici constă în mărirea preţului de fiecare dată când cumpărătorul ezită şi mai trece o zi. Este o excelentă metodă de a negocia cu persoanele la care şovăiala a devenit cronică şi cărora le surâde ideea că astăzi pot perfecta o afacere mai profitabilă decât dacă ar aştepta până mâine.

Adu-l pe cel slab pe marginea prăpastiei. Oamenii slabi sunt cei mai lesne de manevrat prin intermediul emoţiilor lor. Marele „provocator” francez al secolului al XVII-lea, cardinalul de Retz, ocupa funcţia neoficială de consilier al ducelui de Orléans, pe care toată lumea îl ştia de nehotărât. Trebuia să dea adevărate bătălii ori de câte ori era necesar să-l convingă să acţioneze – şovăia, cântărea argumentele şi variantele şi aştepta până în ultimul moment, înnebunindu-i pe toţi. Totuşi, Retz a descoperit metoda potrivită: se apuca să-i descrie tot felul de primejdii, exagerându-le cât mai tare, până când ducele vedea hăul prăpastiei căscându-se la picioarele

lui în oricare direcţie ar fi privit, cu excepţia uneia singure: aceea către care îl împingea Retz.

Tactica aceasta este similară celei de „colorare a variantelor”, dar cu cei slabi este mai bine să te arăţi ceva mai agresiv. Profită de emotivitatea lor, foloseşte-te de frică şi de teroare ca să-i îmboldeşti să treacă la acţiune. Oricât ai încerca să le aduci argumente logice, ei tot vor reuşi întotdeauna să amâne lucrurile.

Fraţi întru nelegiuire. Este o tehnică devenită clasică printre escroci: îţi atragi victimele într-un plan criminal şi creezi între tine şi ele o legătură de sânge şi vinovăţie. Ele iau parte la înşelătorie, comit crima (sau cred că o comit – vezi

povestea lui Sam Geezil, de la Legea 3) şi devin uşor de manipulat. Serge Stavisky, celebrul escroc francez foarte activ prin anii 1920, a implicat în acest mod chiar guvernul, astfel că procurorii nu au îndrăznit să-l aducă în faţa justiţiei şi au „ales" să-l lase în pace. Adeseori este înţelept să o implici în lucrăturile tale pe însăşi persoana care îţi poate face cel mai mare rău în cazul când ai da greş. Această implicare nu trebuie neapărat să fie făţişă sau esenţială – chiar şi o implicare indirectă le va îngusta drastic câmpul de opţiuni şi le va cumpăra discreţia.

între Scylla şi Charybda dilemei. Ideea a fost demonstrată de generalul William Sherman în

teribilul său marş prin Georgia, în timpul războiului de secesiune dintre Nord şi Sud. Cu toate că sudiştii ştiau în ce direcţie se îndrepta Sherman, nu puteau ghici dacă îi va ataca pe flancul stâng sau pe cel drept, pentru că îşi împărţise armata în două coloane, iar dacă rebelii confederaţi se retrăgeau din calea uneia, nimereau peste cealaltă. Este o tehnică dintre cele clasice folosite de avocaţi în instanţă: ei îl silesc pe martor să opteze pentru una din două explicaţii posibile ale unui fapt, deşi pe oricare ar alege-o, depoziţia sa tot îşi va pierde credibilitatea. Martorii trebuie să răspundă la întrebările interogatoriului, dar indiferent ce spun, îşi înrăutăţesc

situaţia. Cheia acestei manevre este să loveşti cu rapiditate: nu da victimei timp să se gândească şi să găsească o soluţie de scăpare. Zbătându- se între Scylla şi Charybda, îşi sapă singură groapa.

Trebuie să înţelegi că în lupta cu rivalii, va fi adesea necesar să le faci rău, iar dacă se vede că tu eşti instrumentul năpastei, să ştii că te poţi aştepta atât la contraatacuri, cât şi la răzbunare. Pe de altă parte, dacă li se pare că *ei înşişi* poartă vina propriei lor nenorociri, se vor supune fără murmur. Atunci când Ivan a părăsit Moscova şi s-a retras la ţară, cetăţenii care i-au cerut să se întoarcă s-au declarat de acord ca el să deţină puterea absolută. De-a lungul anilor următori, au

suportat, fără să-l prea ţină de rău, teroarea pe care a dezlănţuit-o asupra ţării, pentru că, la urma urmei, ei înşişi i-au recunoscut prerogativele discreţionare. Iată de ce este întotdeauna bine să-ţi laşi victimele să aleagă otrava şi să ascunzi cât mai cu grijă faptul că tu eşti cel care le-a pus-o în pahar.

Imagine: Coarnele Taurului, care seamănă cu Scylla şi Charybda. Taurul te împinge într-un colţ şi te ţintuieşte cu coarnele – nu unul singur, de care ai putea scăpa, ci două, ca să nu ai pe unde ieşi. Fie că vrei să fugi la dreapta, fie la stânga, în orice direcţie ai lua-o, coarnele te împung şi te ţin pe loc.

Ultimul cuvânt: Căci rănile şi toate celelalte rele pe care oamenii

şi le atrag asupră-le prin propriile lor fapte şi ca urmare a propriei lor alegeri sunt, în timp, mai puţin dureroase decât cele pricinuite de alţii. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

CONTRAARGUMENT

Ţinerea sub control a opţiunilor are ca scop esenţial ascunderea faptului că tu eşti instrumentul puterii şi al pedepsirii. În acest caz, tactica dă cele mai bune rezultate în situaţia celor a căror putere este fragilă şi nu le permite să acţioneze prea în văzul lumii de teama suspiciunii, resentimentelor şi furiei ce le-ar putea provoca. Dar oricum ar sta lucrurile, tot nu este înţelept să fii văzut exercitându-ţi puterea în

mod atât de direct şi de violent, chiar dacă poziţia ta este solidă şi nu ţi-e frică de nimeni – e o regulă cu caracter general. De obicei, e mai elegant şi mai eficient să le dai oamenilor iluzia că pot alege.

Pe de altă parte, dacă le limitezi opţiunile, se întâmplă uneori ca, indirect, să le limitezi şi pe ale tale. Există împrejurări în care este în avantajul tău să le acorzi rivalilor un grad mai mare de libertate: urmărindu-le acţiunile, beneficiezi de ocaziile create pentru a-i spiona, a aduna informaţii şi a-ţi pune la cale înşelătoriile. În secolul trecut, bancherului James Rothschild îi plăcea foarte mult metoda aceasta – simţea că dacă ar încerca să controleze prea îndeaproape

mişcările adversarilor, ar pierde prilejul de a le studia strategia şi de a-şi elabora planuri eficace. Cu cât le acorda o mai mare libertate pe termen scurt, că atât mai dur putea să-i lovească prin manevre de perspectivă.

LEGEA 32 FOLOSEŞTE-TE DE FANTEZIA OAMENILOR

ARGUMENT

Adeseori, adevărul este evitat pentru că pare neplăcut sau urât.

Nu vorbi despre el şi nu invoca drept argument realitatea decât dacă eşti pregătit să faci faţă exploziei de furie pe care o vei declanşa prin destrămarea iluziilor. Viaţa este atât de grea şi de deprimantă, încât oamenii în stare să creeze o atmosferă de elan romantic şi să stimuleze fantezia sunt asemenea oazelor din deşert: toată lumea se înghesuie în jurul lor. Dacă reuşeşti să înflăcărezi imaginaţia maselor, ai în mâna ta o putere enormă.

RESPECTAREA LEGII

Oraşul-stat Veneţia era înfloritor de atâta vreme, încât

cetăţenii săi ajunseseră să creadă că destinul le purta o grijă deosebită. În Evul Mediu şi epoca Renaşterii timpurii, datorită virtualului monopol exercitat asupra comerţului cu Răsăritul, mica republică devenise statul cel mai bogat din Europa. Beneficiind de o guvernare generoasă şi luminată, veneţienii se bucurau de o libertate pe care foarte puţine state italiene o cunoscuseră vreodată. Cu toate acestea, în secolul al XVI-lea, situaţia s-a schimbat brusc. Descoperirea Lumii Noi deplasase puterea din Mediterana în Atlantic, favorizând ţările cu deschidere la ocean, întâi Spania şi Portugalia, iar mai târziu, Olanda şi Anglia. Veneţia nu a rezistat concurenţei economice

şi imperiul său a intrat în declin. Lovitura de graţie a constituit-o dezastruoasa pierdere a unei râvnite posesiuni mediteraneene, insula Cipru, cucerită de turci în anul 1570.

în această situaţie, numeroase familii nobile au scăpătat şi băncile au început să-şi închidă obloanele. Deprimarea şi dezamăgirea au cuprins oraşul. Oamenii îi ştiau trecutul strălucitor, fie că îl trăiseră ei înşişi, fie că auziseră povestindu-li-se despre el, de la cei bătrâni. Faptul că anii de glorie erau atât de aproape făcea prezentul încă şi mai umilitor. Veneţienii spuneau, pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, că zeiţa Fortuna le juca un simplu renghi şi că zilele bune de

altădată nu vor întârzia să se reîntoarcă. Dar, pe moment, ce le rămânea de făcut?

în 1589 au început să se răspândească zvonuri despre apropiata sosire la Veneţia a unui individ misterios numit „II Bragadino”, maestru în alchimie care îşi făcuse o avere imensă, după cum se spunea, datorită priceperii sale de a înmulţi aurul cu ajutorul unei substanţe secrete. Vorba s-a dus repede, cu atât mai mult cu cât, trecând prin Polonia cu doar câţiva ani în urmă, un nobil din partea locului auzise de profeţia unui învăţat, care susţinea că Veneţia avea să-şi recapete gloria şi puterea de altădată dacă izbutea să găsească un iniţiat, un om capabil

să fabrice aur prin metodele alchimiei. Astfel, îndată ce au aflat de fabuloasa lui bogăţie – Bragadino avea mereu în palmă câteva monede de aur, pe care le făcea să scoată un clinchet plăcut, iar palatul său era plin de obiecte din acelaşi metal – unii veneţieni au prins să viseze: cine ştie, poate că datorită acestui străin, oraşul va deveni prosper.

Ca urmare, câţiva membri ai celor mai de vază familii aristocratice din cetate au plecat împreună la Brescia, unde locuia Bragadino. Au dat ocol palatului şi au văzut, uluiţi, cum omul şi-a demonstrat capacitatea de a produce aur din ceea ce părea a fi un praf de minerale fără valoare, care s-a transformat în mai multe

uncii de praf de aur. Senatul veneţian tocmai se pregătea să ia în discuţie trimiterea unei invitaţii oficiale lui Bragadino, pe care să-l poftească să stea în Veneţia pe cheltuiala statului, când s-a aflat, pe neaşteptate, că oferta lor venea în concurenţă cu aceea formulată de ducele de Mantova. Se vorbea despre o petrecere fabuloasă dată de Bragadino la palatul său, în onoarea ducelui, unde apăruse în veşminte bogate, cu nasturi de aur, despre ceasornice şi farfurii de aur şi aşa mai departe. îngrijoraţi că Mantova le-ar putea-o lua înainte, senatorii veneţieni au adoptat aproape în unanimitate propunerea vizând invitarea lui Bragadino, promiţându-i munţii de bani

necesari traiului luxos pe care îl ducea – orice, numai să vină cât mai repede.

Misteriosul Bragadino a sosit la Veneţia în cursul aceluiaşi an. Cu ochii lui negri sfredelitori, adânciţi sub streaşină sprâncenelor dese şi cu cei doi buldogi negri enormi, care îl însoţeau peste tot, omul avea un aer respingător, dar impresionant. S-a stabilit într-un palat somptuos de pe insula Giudecca, iar republica venetă a început să plătească pentru banchetele, hainele scumpe şi toate celelalte capricii ale doritului său oaspete. întreaga Veneţie a căzut pradă unei adevărate febre a alchimiei. Pe la colţuri, vânzătorii ambulanţi îmbiau trecătorii cu

mangal, aparate de distilat, foaie, cărţulii explicând metoda de fabricare a aurului. Toată lumea s-a apucat să practice alchimia – toată lumea, mai puţin Bragadino.

Alchimistul nu părea grăbit să producă aurul care putea salva Veneţia de la ruină, în chip destul de ciudat, acest fapt nu a făcut decât să-i crească popularitatea şi alaiul de admiratori. Veneau, îngrămădindu-se, oameni de tot felul, din toată Europa şi chiar din Asia, numai şi numai ca să-l cunoască pe acest personaj remarcabil. Lunile treceau una după alta şi Bragadino se lăsa răsfăţat şi copleşit de daruri din toate părţile, dar încă tot nu dădea niciun semn că ar înfăptui miracolul pe care

veneţienii, plini de încredere, îl aşteptau de la el. în cele din urmă, cetăţenii şi-au cam pierdut răbdarea şi au început să se întrebe dacă avea să-i lase să aştepte o veşnicie. întâi, senatorii i-au sfătuit să nu îl preseze – era un ins capricios, care avea nevoie de linguşire şi răsfăţ. Mai apoi, totuşi, până şi nobilimea a intrat la idei, iar senatul a fost somat să prezinte un rezultat al acestei din ce în ce mai umflate investiţii a vistieriei oraşului.

Bragadino nu avea decât dispreţ pentru cei ce se îndoiau, dar a binevoit să le răspundă. Deja depusese la monetăria statului substanţa misterioasă cu ajutorul căreia înmulţea aurul, a spus el şi putea să producă de două ori mai

mult metal, dar cu cât procesul de fabricaţie era mai lent, cu atât cantitatea rezultată era mai mare. Dacă o lăsau acolo, sigilată în caseta ei, vreme de şapte ani, substanţa avea să multiplice aurul din vistierie de treizeci de ori. în majoritatea lor, senatorii au fost de acord să aştepte cât trebuia ca să culeagă apoi roadele minei de aur promise de Bragadino. Alţii, însă, s-au înfuriat: încă şapte ani în care să plătească din punga tuturor traiul regesc al acestui om! Mulţi dintre cetăţenii de rând au prins să gândească la fel. în sfârşit, duşmanii alchimistului i-au cerut să facă dovada ştiinţei sale: să fabrice repede o cantitate substanţială de aur.

Arogant, părând devotat artei sale, Bragadino a răspuns că, în nerăbdarea ei, Veneţia l-a trădat şi, ca atare, nu avea să mai beneficieze de serviciile sale. A părăsit oraşul, îndreptându-se întâi către Padova, apoi, în 1590, spre München, la invitaţia ducelui de Bavaria care, asemenea republicii veneţiene, cunoscuse viaţa îmbelşugată, dar se afla în ruină din cauza propriei sale risipe şi spera să-şi recapete averea mulţumită serviciilor celebrului alchimist. Şi aşa, Bragadino a încheiat acelaşi gen de înţelegere cât se poate de profitabilă pe care o avusese cu Veneţia – şi după acelaşi tipar, reluat iar şi iar.

Comentariu

Tânărul cipriot Mamugnâ trăise câţiva ani buni la Veneţia înainte de a-i veni ideea să se „reîncarneze” în alchimistul Bragadino. Văzuse cu ochii lui cum oraşul căzuse pradă deznădejdii şi cum mai fiecare om spera într-o salvare miraculoasă, venită de nu se ştie unde. Dacă alţi şarlatani tâlhăreau lumea prin iuţeala mâinii, Mamugnâ cunoştea firea omenească. De la bun început ţinta sa fusese Veneţia, dar a călătorit mult prin străinătate şi a adunat ceva bani cu trucurile lui de alchimie, după care s-a întors în Italia şi s-a stabilit la Brescia, unde şi-a clădit o reputaţie despre care ştia prea bine că se va duce vestea până la Veneţia. De fapt, de la

distanţă, puterea sa avea să pară cu atât mai impresionantă.

ÎNMORMÂNTAREA LEOAICEI

Cum leul îşi pierduse pe neaşteptate regina, fiecare s-a grăbit să prezinte monarhului omagiile sale şi să-l consoleze. Dar, vai, aceste amabilităţi nu făceau decât să-i sporească văduvului durerea. S-a dat de veste, după cuviinţă, în întreg regatul, că înmormântarea avea să fie la cutare ceas şi în cutare loc. Dregătorilor regelui li se poruncise să fie de faţă, să vegheze asupra ceremoniei şi să-i poftească pe cei veniţi la locul ce i se cuvenea fiecăruia, după cinul său. Se înţelege că nu a lipsit nimeni. Monarhul s-a lăsat în voia

durerii şi întreaga peşteră – căci leii nu au alte temple – a prins a răsuna de bocetul său. Urmându-i pilda, toţi curtenii au început să se jeluiască, fiecare pe limba sa. Curtea este un loc în care toată lumea ori se supără, ori se veseleşte, ori nici că-i pasă de nimic, după cum domnitorul ei crede potrivit; unde, dacă vreunul nu o face, încearcă măcar să pară că ar face-o; toţi se străduiesc să-şi maimuţărească stăpânul. S-ar spune, într-adevăr, că un singur spirit însufleţeşte o mie de trupuri, arătându-se limpede că fiinţele omeneşti sunt doar nişte maşinării. Dar să ne întoarcem la ale noastre.

Singur, cerbul nu vărsa lacrimi. Şi, pe bună dreptate, cum s-ar fi

putut altfel? Moartea reginei îl răzbuna. Nu cu mult înainte, îi ucisese soţia şi feciorul. Un curtean a crezut cu cale să-l informeze pe monarhul îndurerat despre acest lucru, şi a adăugat chiar că îl văzuse pe cerb râzând.

După cum spune Solomon, mânia unui rege este cumplită, mai ales când este vorba de regele-leu. „Pădurar nenorocit”, a izbucnit acesta, „oare cutezi a râde în vreme ce toţi în jur varsă lacrimi? Nu ne vom mânji regeştile noastre gheare cu sângele tău nevrednici Tu, viteazule lup, să fii acela care să ne răzbuni regina jertfindu-l pe acest trădător în onoarea augustului ei suflet.” La acestea, cerbul a

răspuns: „Sire, timpul jeluirii a trecut. Acum suferinţa este de prisos. Chiar adineaori mi s-a arătat venerata voastră soţie, odihnindu-se pe aşternut de trandafiri. Am recunoscut-o pe dată. «Prietene», mi-a spus, «pune capăt acestei ceremonii funerare pompoase, fă să înceteze aceste inutile şuvoaie de lacrimi. Aici, pe Câmpiile Elizeene, viaţa mea este o desfătare înmiită şi îmi petrec ceasurile stând de vorbă cu cei care sunt sfinţi, ca şi mine. Pe rege mai lasă-l să sufere o vreme, căci disperarea lui îmi face plăcere». Nici nu îşi închisese cerbul gura că toţi au început să strige: „Minune! Minune! Minune!” în loc să fie pedepsit, cerbul a primit

un dar bogat. Nu pierde ocazia să hrăneşti visele unui rege, să-l tămâiezi şi, din când în când, să-i spui niscaiva minciuni gogonate – oricât de mânios ar fi pe tine, va înghiţi momeala şi vei deveni prietenul său cel mai drag.
Fabule, Jean de La Fontaine, 1621-1695

La început, Mamugnâ nu a făcut uz de demonstraţii vulgare ca să convingă oamenii de priceperea sa într-ale alchimiei. Palatul somptuos, veşmintele bogate, clinchetul aurului din mâinile sale furnizau dovezi grăitoare, mai puternice decât orice argument logic. Şi aşa se perpetua ciclul vieţii de profitor pe care o ducea: vizibila sa bogăţie îi confirma reputaţia de

alchimist, astfel încât patroni ca ducele de Mantova îi ofereau banii necesari luxului care, din nou, îi amplifica renumele de alchimist şi aşa mai departe. Numai după ce această reputaţie devenea solidă, iar ducii şi senatorii se băteau pentru el, catadicsea, în sfârşit, să le facă un fleac de demonstraţie. Atâta doar că atunci îi venea foarte uşor să-i înşele – toţi doreau să creadă şi credeau. Senatorii veneţieni care l-au văzut înmulţind aurul voiau cu atâta încrâncenare să fie adevărat, încât nu au observat ţeava subţire de sticlă din mânecă, prin care lăsase să se scurgă praful de aur în amestecul de minereu. Strălucitor şi capricios, cipriotul era alchimistul din visele lor şi, o dată ce îşi crease

o asemenea aureolă, nimeni nu mai băga de seamă nişte scamatorii dintre cele mai simple.

Dacă vrei să spui minciuni credibile, nu vorbi despre adevărul incredibil. ^

împăratul Tokugawa Ieyasu al Japoniei, secolul al XVII-lea

Mare este puterea fanteziilor care prind rădăcini în noi, mai ales în vremuri de sărăcie şi decădere. Oamenii nu cred decât rareori că necazurile îşi au originea în propriile lor greşeli, în propria lor prostie. Preferă să dea vina pe altcineva sau altceva din afară – ceilalţi, lumea, zeii – iar salvarea nu poate veni decât tot din exterior. Dacă Bragadino sosea în Veneţia înarmat cu o analiză amănunţită a

cauzelor declinului economic al oraşului şi cu un program dur de redresare menit să revigoreze economia, veneţienii l-ar fi acoperit de dispreţ. Realitatea era prea urâtă, iar soluţia prea dureroasă – în mare, ea presupunea cam aceleaşi eforturi susţinute, aceeaşi muncă tenace pe care strămoşii lor le vor fi depus atunci când au clădit falnicul „imperiu" acum ajuns la sapă de lemn. Pe de altă parte, fantezia – în acest caz, ficţiunea alchimiei – era mult mai lesne de înţeles şi infinit mai plăcută.

Ca să pui mâna pe putere, trebuie să fii sursa bucuriei celor din jurul tău, iar bucuria izvorăşte din visele şi fanteziile oamenilor. Manevrează-le. Să nu promiţi

niciodată ameliorarea situaţiei prin sacrificii şi eforturi serioase; mai bine promite-le luna de pe cer, schimbările radicale şi spontane, ulcioare de aur.

Nimeni nu trebuie să-şi piardă speranţa de a găsi adepţi ai chiar celei mai extravagante ipoteze, dacă este destul de abil ca s-o înfăţişeze în culori atrăgătoare.
David Hume, 1711-1776

CHEILE PUTERII

Fanteziile nu se nasc din nimic. Au nevoie de fundalul banalităţii şi al excesului de monotonie prozaică. Tocmai realitatea sufocantă este aceea care favorizează

înrădăcinarea şi înflorirea fanteziilor. În Veneţia secolului al XVI-lea, realitatea o constituia declinul şi pierderea prestigiului. Fantezia „corespunzătoare” înfăţişa o^ bruscă recucerire a gloriei trecute prin miracolul alchimiei. În timp ce realitatea luneca din rău în mai rău, veneţienii se refugiau într-o lume de vis, în care oraşul lor îşi redobândise ca peste noapte fabuloasa bogăţie şi putere de până mai ieri, transformând praful în aur.

Cine este în stare să scoată o fantezie dintr-o realitate deprimantă îşi asigură accesul la o putere nemaivăzută. Căutând acea fantezie în stare să pună stăpânire pe mulţimi, nu uita, deci, să fii atent la adevărurile banale care ne apasă pe

toţi. Nu te lăsa niciodată fermecat de portretele împodobite şi retuşate prezentate de oameni ca fiind ale persoanei sau vieţii lor. Cercetează în profunzime ce frustrări îi încătuşează. O dată ce ai aflat acest lucru, ai în mână cheia magică de la porţile puterii.

Deşi atât vremurile, cât şi oamenii se schimbă, să examinăm câteva dintre aceste elemente de realitate sufocantă şi oportunităţile pe care le oferă ele:

Realitatea: *Schimbarea este lentă şi treptată. Necesită multă muncă, un strop de noroc, o doză serioasă de abnegaţie şi un munte de răbdare.*

Fantezia: *O transformare bruscă va aduce o schimbare totală*

de soartă, **fără** *a fi nevoie de muncă, noroc, sacrificiu de sine şi consum de timp, totul petrecându-se ca printr-o atingere a unei baghete magice.*

Bineînţeles, aceasta este fantezia cea mai exploatată de şarlatanii care mişună în jurul nostru dintotdeauna – cheia succesului lui Bragadino. Promite marea schimbare radicală: de la sărăcie la bogăţie, de la boală la sănătate, de la nefericire la extaz şi vei avea o mulţime de adepţi.

Cum a făcut Leonhard Thurneisser, marele şarlatan german din secolul al XVI-lea, de a ajuns medicul de curte al electorului de Brandenburg, fără să fi studiat boabă de medicină? În loc să

recomande amputări, lipitori şi purgative cu gust oribil (leacurile epocii), oferea bolnavilor elixiruri dulci şi promisiuni de vindecare instantanee. Curtenii de vază doreau mai ales poţiunile lui din praf de aur, care costau o avere. Dacă se întâmpla să cazi bolnav, Thurneisser consulta horoscopul şi prescria un... talisman. Cine putea să reziste la o asemenea fantezie – sănătatea şi bunăstarea fără sacrificiu şi fără dureri?!

Realitatea: *Viaţa socială este guvernată de reguli stricte şi de interdicţii inflexibile. Le cunoaştem şi ştim că trebuie să ne mişcăm de dimineaţa până seara în interiorul aceloraşi cercuri familiare.*

Fantezia: *Putem pătrunde într-o lume cu totul nouă, unde există reguli noi şi promisiunea aventurii.*

Pe la începutul secolului al XVIII-lea, Londra vuia de zvonurile despre un străin misterios, un tânăr numit George Psalmanazar. Venea din ceea ce, pentru majoritatea englezilor, era o ţară fantastică: insula Formosa (astăzi, Taiwan), situată în largul coastelor Chinei. Universitatea Oxford l-a angajat să predea limba ţării sale. După câţiva ani, a tradus Biblia în limba formosană, apoi a scris o carte (devenită imediat, cum am spune astăzi, un „best- seller") despre istoria şi geografia Formosei. Familia regală britanică îl copleşea

cu invitaţii la palat şi, oriunde apărea, omul zilei îşi desfăta anturajul cu poveşti minunate despre patria sa şi bizarele ei obiceiuri.

După ce Psalmanazar a murit, testamentul său a dezvăluit că, de fapt, fusese un francez înzestrat cu o imaginaţie debordantă. Tot ce spusese despre Formosa – alfabetul, limba, literatura, întreaga ei cultură – constituise rodul inventivităţii sale. Profitase de ignoranţa publicului englez şi ticluise un eşafodaj de ficţiuni care să răspundă nevoii acestuia de exotism şi de bizarerie. Controlul rigid pe care cultura britanică îl impune visării periculoase a oamenilor îi furnizase terenul propice exploatării fanteziei.

Temele exotice se pot învârti, desigur, şi în jurul sexualităţii, fără a fi prea directe, însă, pentru că excesul de concreteţe diminuează puterea imaginaţiei. Exoticul se vede, seduce, dar, curând, se banalizează – iată soarta celor mai multe dintre curtezane. Farmecele trupeşti ale amantei nu fac decât să-i stârnească „posesorului” ei gustul pentru plăceri şi mai mari, şi mai deosebite, pentru o nouă frumuseţe pe care să o adore. Ca să confere putere, fantezia trebuie să rămână întrucâtva neîmplinită, adică literalmente ireală. De pildă, Mata Hari, dansatoarea ajunsă în culmea popularităţii în Parisul dinaintea primul război mondial, era, ca aspect, destul de oarecare. Forţa ei

consta în faptul că îşi crease o aură de fantezie exotică şi stranie, aparent indescifrabilă. Tabuul pe care îl exploata ea nu avea de-a face atât cu sexul, cât cu încălcarea codurilor societăţii.

O altă formă a fanteziei exotice o reprezintă simpla speranţă de a alunga plictiseala. Escrocilor le place la nebunie să profite de cenuşiul sufocant al vieţii ritmate de obligativitatea muncii şi lipsite de fiorul aventurii. Escrocheriile implică, deci, spre exemplu, recuperarea unei comori spaniole pierdute, aducând în scenă pe câte o seducătoare senorita mexicană, aflată în legătură cu preşedintele unei ţări din America de Sud – orice,

numai să se iasă din cotidianul banal şi fără perspectivă.

Realitatea: *Societatea este divizată şi profund conflictuală.*

Fantezia: *Oamenii pot să se unească într-o comuniune mistică a sufletelor.*

În anii de după 1920, un escroc, Oscar Hartzell, s-a îmbogăţit rapid prin vechiul truc cu Sir Francis Drake – în esenţă, promiţând tuturor fraierilor al căror nume se întâmpla să fie „Drake” o parte substanţială din demult pierduta „comoară a lui Drake”, aflată, chipurile, la îndemâna lui. Mii de oameni din regiunile centrale şi de vest ale Statelor Unite au căzut în capcană, iar Hartzell, abil, i-a înregimentat într-o cruciadă

împotriva guvernului şi a oricui încerca să împiedice averea Drake să ajungă în mâinile moştenitorilor ei de drept. De aici s-a născut un fel de frăţie mistică a tuturor acestor oameni, care organizau întruniri şi demonstraţii cu mare încărcătură emoţională. Promite şi tu o asemenea „comuniune sufletească” şi vei căpăta destulă putere, deşi este vorba despre o putere periculoasă, întrucât se poate întoarce oricând contra ta. Este o fantezie potrivită pentru demagogi.

Realitatea: *Moartea. Cei morţi nu se mai întorc, iar trecutul nu mai poate fi schimbat.*

Fantezia: *O bruscă răsturnare a acestei intolerabile stări de lucruri.*

Această escrocherie are numeroase variante, dar necesită mare abilitate şi subtilitate.

Frumuseţea şi însemnătatea artei lui Vermeer au fost recunoscute demult, dar tablourile maestrului sunt puţine şi constituie rarităţi deosebit de preţuite. Prin jurul anului 1930, pe piaţa de artă au început să apară pânze semnate de acest mare artist. Experţii chemaţi să le verifice le-au confirmat autenticitatea. O asemenea lucrare reprezenta piesa de rezistenţă a oricărei colecţii şi încununarea carierei oricărui colecţionar de seamă. Era ca şi reînvierea lui Lazăr; în mod cu totul straniu, Vermeer fusese readus la viaţă. Trecutul fusese schimbat.

Abia mai târziu s-a aflat că noile tablouri „de Vermeer” erau, în realitate, opera unui falsificator olandez între două vârste, pe numele său Han van Meergeren. II alesese pe Vermeer pentru că înţelesese mecanismul fanteziei: picturile vor fi luate drept veritabile tocmai fiindcă atât publicul, cât şi experţii doreau cu înfrigurare să creadă în autenticitatea lor.

Nu uita: cheia fanteziei este distanţa. Ceea ce e îndepărtat atrage şi pare plin de promisiuni, simplu şi realizabil. Prin urmare, trebuie să oferi ceva de neatins. Nu lăsa niciodată ca acest ceva să devină familiar şi banal, ci fascinant, ca orice miraj, el trebuie să rămână departe, oricât ar încerca fraierii să-

l atingă. Nu fi nicicând prea explicit în descrierea fanteziei. Las-o să plutească în nebulos. Ca falsificator de fantezii, îngăduie-i victimei să se apropie doar atât cât să fie sedusă, dar ţine-o la o distanţă suficient de mare pentru a putea continua să viseze şi să dorească.

Imagine: Luna. De neatins, mereu schimbându-şi chipul, dispărând pentru a reapărea. O privim, visăm la ea, ne punem întrebări despre ea şi ne uscăm de dorul ei – nu ni se pare nicicând banală, ci continuă să ne facă să visăm. Nu oferi lucruri evidente. Promite luna de pe cer.

Ultimul cuvânt: O minciună este o ispită, o invenţie care poate fi înfrumuseţată până la a deveni o

fantezie. Poate fi înveşmântată în straiul unei naşteri mistice. Adevărul este un fapt rece şi sec, nu atât de plăcut de acceptat. Minciuna este mai uşor de suportat. Persoana cea mai detestată din lume este aceea care spune întotdeauna numai adevărul, fără să-şi dea niciodată frâu liber imaginaţiei. Mi se pare cu mult mai interesant şi mai profitabil să inventezi decât să spui adevărul. (Joseph Weil, zis si „The Yellow Kid”, 1875-1976)

CONTRAARGUMENT

Dacă exploatarea fanteziilor maselor îţi poate aduce putere, ea poate, în acelaşi timp, să te pună în

pericol. De obicei, fantezia cuprinde un anumit aspect ludic, de aderare la o convenţie tacită: publicul îşi dă întrucâtva seama că este înşelat, dar preferă să întreţină mirajul, să savureze distracţia ca pe o ieşire temporară din prozaismul cotidian. Nu „încărca” scena. Nu te apropia prea tare de locul unde te aştepţi cu adevărat să înregistrezi rezultate. Un asemenea loc poate fi extrem de primejdios.

După ce Bragadino s-a stabilit la Mlinchen, a descoperit că bavarezii cei cu mintea limpede erau cu mult mai puţin dispuşi să creadă în alchimie decât capetele înfierbântate ale veneţienilor. De fapt, nu credea decât ducele, pentru că dorea cu disperare să iasă din

situaţia jalnică în care se afla. Bragadino a început să-şi facă obişnuitul său joc de aşteptare, acceptând cadouri şi pretinzând răbdare, însă oamenii deveneau din ce în ce mai furioşi. Banii se duceau şi nu se vedea niciun rezultat concret. În 1592, bavarezii au cerut să li se facă dreptate, astfel încât, până la urmă, Bragadino a sfârşit-o în ştreang. Ca şi până atunci, făcuse promisiuni pe care nu avea cum să le onoreze, numai că, de data aceasta, supraestimase îngăduinţa gazdelor, iar incapacitatea sa de a le împlini fantezia s-a dovedit a-i fi fatală.

încă ceva: să nu comiţi greşeala de a-ţi închipui că

fanteziile ar fi întotdeauna... fantastice.

în mod cert, ele vin în contradicţie cu realitatea, însă şi realitatea este uneori atât de teatrală şi de complicată, încât devine o fantezie chiar aspiraţia către lucrurile simple. De exemplu, tocmai imaginea sa de avocat modest, bărbos, de la ţară a fost aceea care a făcut din Abraham Lincoln preşedintele americanului de rând.

P.T. Barnum a creat un spectacol de succes cu Tom Degeţelul, un pitic îmbrăcat în costumele unor mari personalităţi ale istoriei (ca Napoleon, de pildă), pentru a-i ridiculiza apoi fără cruţare.

Spectacolul delecta pe toată lumea (chiar şi pe regina Victoria) întrucât se baza pe o fantezie a epocii – destul cu conducătorii vanitoşi şi însetaţi de glorie din trecut, omul obişnuit ştie mai bine cum merg lucrurile. Tom Degeţelul răsturna tiparul familiar al fanteziei, conform căruia idealul nu poate fi decât ceva straniu şi necunoscut. Cu toate acestea, spectacolul asculta de legea de faţă pentru că se întemeia tot pe o fantezie: aceea după care omul de rând trăieşte fără griji şi este mai fericit decât cei puternici şi bogaţi.

Atât Lincoln, cât şi Tom Degeţelul jucau rolul omului simplu, dar, grijulii, rămâneau la distanţă de public. În cazul în care exploatezi o

atare fantezie, ia exemplu de la ei şi ţine-te departe – nu permite banalizarea imaginii tale de „simplitate”, căci altminteri ea nu va mai fi în stare să se proiecteze ca o fantezie a mulţimilor.

LEGEA 33 DESCOPERĂ PUNCTUL SLAB AL FIECĂRUIA

ARGUMENT

Fiecare om are un călcâi al lui Ahile, o breşă în zidul său de apărare. Acest punct slab este, de

regulă, un sentiment de nesiguranţă, o emoţie ori o cerinţă greu de reprimat; în unele cazuri, o mică plăcere secretă. Oricare ar fi acest punct vulnerabil, odată ce l-ai descoperit, îl poţi transforma într-un atu pe care să-l foloseşti în favoarea ta.

DESCOPERIREA PUNCTULUI VULNERABIL – Plan strategic de acţiune

Cu toţii avem „fortificaţiile" şi „liniile noastre de apărare". Trăim înzăuaţi şi îmbrăcaţi într-o armură

permanentă, ca să ne protejăm împotriva schimbărilor şi a acţiunilor prietenilor sau rivalilor noştri. Dorinţa noastră cea mai vie este să fim lăsaţi în pace să facem ceea ce vrem, în felul în care vrem. Dacă eşti silit să te izbeşti tot timpul de această rezistenţă, vei irosi teribil de multă energie. Totuşi, unul dintre cele mai importante lucruri pe care le ai de înţeles în legătură cu firea omenească este că nu există niciun om fără slăbiciuni, fără vreun punct vulnerabil, în care acea armură psihică a sa să nu reziste şocurilor, fără un călcâi al lui Ahile, unde, odată atins, să cedeze voinţei tale. Unii nu fac un secret din slăbiciunile lor, alţii le ascund. Aceştia din urmă sunt, adesea,

tocmai cei pe care îi poţi anihila în modul cel mai eficient lovindu-i în punctul vulnerabil al armurii.

Când te pregăteşti să dai asaltul, ţine seama de următoarele principii:

Urmăreşte cu atenţie gesturile şi semnalele pe care le emit în mod inconştient. După cum remarca Sigmund Freud: „Nu există muritor în stare să ţină un secret. Dacă buzele îi sunt pecetluite, flecăreşte cu vârfurile degetelor; trădarea îi iese la iveală prin toţi porii”. Acest principiu este esenţial în căutarea punctelor slabe ale cuiva – ele ne sunt dezvăluite prin gesturi aparent fără importanţă şi prin vorbe spuse în treacăt.

Contează nu numai ce anume, ci şi unde şi cum cauţi. Conversaţia de zi cu zi constituie cea mai bogată sursă de informaţii asupra slăbiciunilor, aşa că deprinde-te să asculţi. începe prin a te arăta întotdeauna interesat – impresia de a avea la dispoziţie un ascultător plin de simpatie dezleagă limba oricui. O metodă inteligentă, utilizată frecvent de omul de stat şi diplomatul francez Talleyrand, era aceea de a se preface că îşi deschide sufletul în faţa persoanei puse sub observaţie, de a-i împărtăşi un secret. Secretul poate fi născocit de la un capăt la altul sau real, dar neînsemnat pentru tine – important este să pară spus din inimă. De obicei, unei asemenea confidenţe i

se răspunde cu o alta, nu doar la fel de sinceră ca a ta, ci încă şi mai plină de adevăr, reacţie ce va trăda o slăbiciune.

Dacă bănuieşti că cineva are un anumit punct vulnerabil, sondează-l indirect. De exemplu, atunci când ghiceşti că un om simte nevoia să fie iubit, flatează-l deschis, fără ocolişuri. în cazul în care îţi soarbe complimentele, oricât ar fi ele de cusute cu aţă albă, înseamnă că eşti pe drumul cel bun. Deprinde-te să observi amănuntele – felul cum o persoană îi dă bacşiş chelnerului, lucrurile care îi fac plăcere, semnalele transmise prin stilul vestimentar. Descoperă idolii oamenilor, ideile şi valorile pe care le consideră sacre sau cele pentru

care nu ar precupeţi nimic – cine ştie, ai putea deveni „furnizorul” lor de fantezii. Ţine minte: întrucât mai toţi încercăm să ne tăinuim vulnerabilitatea, nu ai de aflat ceva interesant din comportamentul controlat în mod conştient al semenilor tăi. Ceea ce trebuie să te preocupe este acel gen de informaţii care ies la iveală din fleacurile pe care nimeni nu-şi dă osteneala să şi le cenzureze mental.

Descoperă copilul neajutorat. Cele mai multe puncte slabe au originea în anii copilăriei, adică înainte ca eul conştient să-şi construiască sisteme compensatorii de apărare. Poate copilul a fost răzgâiat şi învăţat să i se facă pe voie în anumite privinţe sau poate

că unele cerinţe de natură afectivă i-au rămas neîmplinite. Pe măsură ce, adult, acest om înaintează în vârstă, prea-plinul sau golul din trecut se „îngroapă” în subconştient, dar de dispărut, nu dispare niciodată. Informaţiile legate de copilărie reprezintă unul dintre elementele cheie pentru înţelegerea slăbiciunilor.

Recunoşti punctul vulnerabil destul de lesne; când îl atingi, persoana respectivă va reacţiona adeseori în mod copilăresc. Ca atare, stai la pândă şi vânează reacţiile infantile. Dacă victimele sau rivalii tăi au suferit de mici, de pildă, din cauza absenţei sprijinului părintesc, oferă-li-l tu sau prefă-te că o faci. Dacă îşi dezvăluie o

anumită preferinţă sau o slăbiciune ascunsă, arată-te îngăduitor; în ambele situaţii, vor fi absolut incapabili să-ţi reziste.

Caută contrastele. Un aspect foarte vizibil ascunde adeseori însuşi contrariul său. Se întâmplă ca cei mai mari laşi să fie tocmai oamenii ce se bat cu pumnul în piept şi spun vorbe mari. Un exterior cuminte poate ascunde o fire lascivă. Scorţoşii şi gomosii ar da orice în schimbul fiorului aventurii în necunoscut. Timizii simt nevoia disperată să fie luaţi în seamă. Pătrunzând dincolo de aparenţe, vei descoperi că, în multe situaţii, slăbiciunile oamenilor constau în contrariul calităţilor pe care le etalează.

Identifică veriga slabă a lanţului. Uneori, atunci când cauţi punctele vulnerabile, contează nu atât ce, cât pe cine găseşti. În versiunea contemporană a vieţii de curte, există, în mod frecvent, câte cineva în culise – un om foarte puternic, care exercită o influenţă enormă asupra celui care pare că ocupă funcţia cea mai înaltă pe scenă. Aceşti brokeri ai puterii constituie veriga slabă a grupului: câştigă-i de partea ta şi, indirect, îl vei putea influenţa pe rege. Reciproc – chiar într-un grup care acţionează ca şi cum ar fi guvernat de o singură voinţă (de exemplu, când, supus unui atac din afară, grupul îşi strânge rândurile ca să se apere mai bine de intrusul agresor),

există întotdeauna o verigă vulnerabilă. Găseşte persoana care nu va rezista presiunii tale.

LEUL, CĂMILA ŞI VULPOIUL

Un leu hăituia o cămilă pe firul văii. Aproape că o şi ajunsese din urmă şi, cu ochi pofticioşi, se şi vedea stăpân pe un prânz sigur şi gustos.

Părea absolut cu neputinţă ca prada să-i scape, căci, în faţa lor, vânător şi vânat tocmai au zărit o prăpastie adâncă, de-a curmezişul cărării. Dar cămila cea sprintenă, adunându-şi puterile, a zburat ca săgeata din arc peste hău şi a ajuns liniştită pe stânca de pe malul celălalt.

Leul nostru abia de a avut vreme să se oprească. în clipa

aceea, un prieten de-al său a trecut, din întâmplare, pe acolo. Acel prieten era vulpoiul.

„Dar ce văd1", a zis el, „cu puterea şi cu sprinteneala ta, se poate, oare, să te dai bătut în faţa unei prăpădite de cămile? Nu ai decât să-ţi încordezi voinţa şi vei fi în stare să săvârşeşti minuni. O fi prăpastia adâncă, dar dacă îţi pui în gând să sari, sunt sigur că vei sări. Nici nu încape vorbă că poţi să ai încredere în prietenia mea dezinteresată. Doar nu ţi-aş pune viaţa în primejdie dacă nu ţi-aş cunoaşte aşa de bine puterea şi dexteritatea.

Leului a început să-i clocotească sângele în vine. S-a

azvârlit cu toată forţa în gol. însă nu a putut ajunge pe malul celălalt al prăpastiei, aşa că s-a prăbuşit cu capul înainte şi, din căzătură, a murit. Şi ce a făcut atunci iubitul său prieten ? A coborât cu grijă până în fundul prăpastiei şi acolo, în toată libertatea, văzând că leul, nu-i mai pretindea nici complimente, nici supunere, s-a pus pe treabă ca să îndeplinească tristele datini de pe urmă pentru dragul său prieten şi, într-o lună, a izbutit să-i lase oasele curate.

Fabule, Ivan Krâlov, 1768-1844

Umple golul. Cele două principale asemenea „goluri” de umplut sunt insecuritatea şi nefericirea. Cei nesiguri de ei înşişi sunt însetaţi de orice formă de

acceptare socială, iar în ceea ce îi priveşte pe cei cu nefericire cronică, încearcă să descoperi sursa durerii lor. Oamenii suferind de insecuritate şi nefericire sunt cei mai puţin capabili să-şi mascheze punctele vulnerabile. Capacitatea de a răspunde acestor nevoi îţi furnizează un mare potenţial de autoritate, care, în plus, poate fi exploatat la infinit.

Mizează pe emoţiile imposibil de controlat. Emoţia imposibil de controlat poate fi o teamă paranoică – adică, disproporţionată în raport cu situaţia reală – sau orice impuls inavuabil, cum ar fi libidoul, lăcomia, orgoliul sau ura. Oamenii căzuţi pradă acestui gen de stări

emoţionale nu mai sunt în măsură
să se controleze, dar,
prin ele, poţi să îi controlezi tu.

RESPECTAREA LEGII

Varianta I

În 1615, pe când nu avea decât treizeci de ani, episcopul de Lugon, devenit ulterior cardinal de Richelieu, a ţinut un discurs în faţa reprezentanţilor celor trei Stări generale ale Franţei – clerul, aristocraţia şi poporul. Fusese desemnat purtător de cuvânt al clericilor, responsabilitate enormă pentru un tânăr mai degrabă

necunoscut. În toate punctele importante puse în dezbatere, discursul urma linia bisericii, dar, către sfârşit, Richelieu a făcut un lucru care nu avea întru nimic de-a face cu biserica, deşi a contat foarte mult pentru cariera sa: s-a întors către tronul ocupat de regele Ludovic al XlII-lea, care abia de împlinise cincisprezece ani, şi către cel alăturat al reginei-mame, Maria de Medicis, în calitatea acesteia de regentă a Franţei până la majoratul tânărului monarh. Toată lumea se aştepta ca vorbitorul să-i adreseze regelui formulele obişnuite de politeţe. În loc să procedeze astfel, Richelieu şi-a îndreptat privirea exclusiv asupra reginei-mame. într-adevăr, discursul se încheia cu o

lungă şi cuprinzătoare înşiruire de laude aduse Măriei de Medicis, unele dintre ele atât de elocvente, încât i- au ofensat pe câţiva din înalţii prelaţi prezenţi. însă zâmbetul de pe chipul reginei, care sorbea ca însetată complimentele, era ceva ce nu se putea uita.

Un an mai târziu, regina-mamă l-a numit pe Richelieu secretar de stat însărcinat cu afacerile externe, o „promovare” incredibilă pentru un tânăr episcop. Odată pătruns în sferele înalte ale puterii, Richelieu a început să studieze cu atenţie funcţionarea „maşinăriei” vieţii de curte aşa cum ar fi studiat mecanismul unui ceasornic. Favoritul sau, mai degrabă, amantul reginei-mame era un italian,

Concino Concini, pe care acest rol îl făcuse să devină, poate, omul cel mai puternic din Franţa. Concini era un filfizon încrezut, iar Richelieu l-a jucat pe degete – înainte de orice, tratându-l de parcă *el* ar fi fost regele ţării. În răstimpul a câteva luni, ajunsese să se numere printre favoriţii lui Concini. Dar, în 1617, s-a întâmplat ceva care a răsturnat total situaţia: tânărul rege, care, până atunci, nu pierduse niciun prilej de a se arăta idiot, a pus să fie omorât Concini, iar cei mai de seamă dintre complicii acestuia, întemniţaţi. Astfel, Ludovic a trecut, dintr-o lovitură, la cârma regatului scăpând, totodată, şi de tutela reginei-mame.

Comisese Richelieu vreo eroare de calcul? Fusese foarte apropiat şi de italian şi de Maria de Medicis, ai cărei consilieri şi miniştri căzuseră toţi în dizgraţie, iar unii erau chiar arestaţi. Regina-mamă însăşi fusese reţinută la Luvru, practic, în stare de arest. Richelieu nu a pierdut timpul. Chiar dacă ceilalţi o părăseau, el avea de gând să-i rămână credincios Măriei de Medicis. Ştia că regele nu putea s-o alunge – era încă prea tânăr şi fusese întotdeauna un fiu deosebit de afectuos. Ca unic prieten al acesteia, Richelieu a preluat funcţia importantă de om de legătură între ea şi Ludovic, în schimb, beneficia de protecţia reginei-mame şi, datorită ei, a reuşit nu numai să

supravieţuiască acestei lovituri de palat, ci chiar să-şi sporească puterea. De-a lungul anilor următori, Maria de Medicis s-a deprins să conteze din ce în ce mai mult pe sprijinul său, iar în 1622, i-a răsplătit loialitatea: prin intermediul relaţiilor sale de la Roma, Richelieu a fost înălţat la rangul de cardinal.

În 1623, regele a dat de necazuri. Nu avea pe nimeni de încredere în preajma sa şi, cu toate că nu mai era un băieţandru, rămăsese întrucâtva copilăros, iar treburile statului i se păreau împovărătoare şi dificile. Acum că devenise major, Maria încetase să mai fie regentă şi, teoretic, nu mai deţinea niciun fel de putere, însă Ludovic asculta de sfaturile ei, iar

ea nu contenea să-i spună că singurul în stare să salveze situaţia era cardinalul Richelieu. La început, regele nici nu voia să audă. II detesta cu înverşunare şi nu îi îngăduia prezenţa la curte decât din iubire pentru mama sa. Mai apoi, însă, văzându-se izolat şi dezavantajat de propria sa nehotărâre, a cedat şi l-a numit pe Richelieu întâi prim-consilier şi, ulterior, prim-ministru.

Acum cardinalul nu mai avea nevoie de Maria de Medicis. A încetat s-o mai viziteze şi s-o mai răsfeţe cu complimente, nu a mai ţinut seama de opiniile ei, ba chiar, adeseori, fără teamă de un conflict deschis, s-a opus ferm cererilor ei. Venise vremea să se concentreze

asupra regelui şi să se facă indispensabil noului său stăpân. Toţi foştii prim-miniştri, cunoscând felul de a fi copilăros al regelui, încercaseră să-l ferească de griji. Iscusitul Richelieu, însă, a adoptat o altă strategie, implicându-l pe Ludovic, în mod deliberat, într-un proiect grandios după altul, de pildă, campania împotriva hughenoţilor şi, în sfârşit, războiul total împotriva Spaniei. Vastitatea acestor proiecte l-a făcut pe rege din ce în ce mai dependent de puternicul său şef de guvern, care şi-a consolidat imaginea de om de neînlocuit, singurul în stare să menţină ordinea în ţară. Astfel, în următorii optsprezece ani, profitând de punctele slabe ale lui Ludovic al

XlII-lea, Richelieu a guvernat şi a modelat Franţa conform propriei sale viziuni, unificând-o şi transformând-o în marea putere europeană care a dominat scena politică mondială vreme de alte câteva secole.

IRVING LAZAR

Odată, [superimpresarul hollywoodian] Irving Paul Lazar ţinea morţiş să-i vândă marelui [„mogul” al cinematografiei] Jack L. Warner o piesă de teatru. într-o discuţie [cu scenaristul Garson Kanin], Lazar explica: „Am stat mult de vorbă cu el astăzi, dar nu i-am pomenit despre piesă; nici nu am atins acest subiect.”

„Şi de ce nu?”, l-am întrebat.

„Pentru că am de gând să aştept până de sâmbătă în două săptămâni, când mă duc la Palm Springs”.

„Nu înţeleg.”

„Nu înţelegi? Mă duc la Palm Springs în fiecare weekend, dar Warner nu vine sâmbăta asta. Are o avanpremieră sau ceva de genul ăsta, aşa că n- o să fie acolo decât sâmbăta cealaltă şi, deci, atunci o să atac şi eu problema piesei.”

„Irving, sunt din ce în ce mai nelămurit.”

„Uite ce”, a spus Irving nerăbdător, „ştiu eu ce fac şi ştiu cum să-i vând ceva lui Warner. Ăsta e genul de materiale care îl cam pun în încurcătură, asa că trebuie să-l

iau tare si pe nepregătite ca să-i smulg un O.K.”

„Bine, dar de ce la Palm Springs?”

„Pentru că la Palm Springs se duce în fiecare zi să facă băi de abur şi chiar acolo o să fiu şi eu. Uite cum stă treaba cu Jack: are optzeci de ani, e peste poate de vanitos şi nu-i place să-l vadă cineva gol-puşcă. Aşa că, mă duc la el la saună, gol, adică el e gol, în fine, gol o să fiu şi eu, dar mie puţin îmi pasă de cine mă vede. Lui, însă, îi pasă. Bun, mă duc la el, gol, şi încep să-i vorbesc despre piesă, şi el o să se simtă teribil de jenat şi o să vrea să scape de mine şi, ca să scape de mine, cel mai uşor e să-mi spună «Da», fiindcă

ştie că dacă îmi spune «Nu», o să mă ţin de capul lui, şi o să insist, şi n-o să mă dau bătut cu una, cu două. Aşa că, probabil, ca să-mi facă vânt de acolo, o să-mi spună «Da» „.

Două săptămâni mai târziu, am citit în ziar că studioul Warner Brothers achiziţionase drepturile asupra piesei, i-am telefonat lui Lazar şi l-am întrebat cum procedase.

„Păi tu ce crezi?”, mi-a răspuns el. „Mişcarea cu pielea goală, exact aşa cum îţi spusesem că o să ţină... şi a ţinut”.

Hollywood, Garson Kanin, 1974

Comentariu

Richelieu concepea totul în termenii unei campanii militare şi, pentru el, nu exista manevră strategică mai importantă ca identificarea şi exploatarea punctelor slabe ale inamicului. încă de la discursul său din 1615, a căutat veriga vulnerabilă din lanţul puterii şi a găsit-o: regina-mamă. Nu pentru că Maria de Medicis ar fi fost o fiinţă slabă – în fond, îşi ţinea sub stăpânirea ei şi regatul, şi fiul – însă Richelieu a înţeles că avea de-a face cu o femeie nesigură de sine, care simţea nevoia de a se bucura tot timpul de atenţia unei prezenţe masculine încurajatoare. A copleşit-o cu devotamentul său afectuos şi plin de respect, mergând chiar până la a-i linguşi favoritul, pe Concini.

Ştia că avea să vină ziua când Ludovic va prelua puterea, dar mai ştia şi că regele îşi iubea mama şi că, faţă de ea, nu avea să fie niciodată decât un copil neştiutor. Ca să dobândească influenţă asupra regelui, calea cea mai bună nu era aceea de a-i intra în graţii lui, mai ales că situaţia de favorit s-ar fi putut schimba de la o zi la alta, ci de a-şi consolida poziţia pe lângă regina-mamă, întrucât iubirea acestuia pentru ea reprezenta o certitudine.

Odată ce Richelieu a cucerit funcţia râvnită – aceea de prim-ministru – a dat-o deoparte pe Maria de Medicis, îndreptându-se spre următoarea verigă slabă a lanţului: regele şi personalitatea sa fragilă.

Firea lui Ludovic avea să poarte întotdeauna amprenta copilului neajutorat, care şi-a pierdut pretimpuriu tatăl şi resimţea necesitatea unei autorităţi superioare. Tocmai pe această slăbiciune şi-a construit cardinalul puterea şi gloria.

Aminteşte-ţi mereu: când ajungi la curte, găseşte veriga vulnerabilă. Adeseori, omul cel mai puternic nu este regele sau regina, ci o persoană din culise – favoritul, soţul (sau soţia), ba, se mai întâmplă, bufonul curţii. Această persoană poate avea mai multe puncte slabe decât regele însuşi, pentru că puterea sa depinde de tot felul de factori imprevizibili, pe care nu are cum să-i controleze.

În sfârşit, dacă ai de-a face cu „copii” neajutoraţi, incapabili să ia o hotărâre, exploatează-le vulnerabilitatea şi împinge-i spre proiecte aventuroase. Vor deveni şi mai dependenţi de tine, pentru că, în ochii lor, vei reprezenta imaginea adultului în stare să-i scape din necaz şi să le ofere siguranţa dorită.

Varianta a Il-a

În decembrie 1925, oaspeţii celui mai elegant hotel din Palm Beach, Florida, urmăreau plini de interes sosirea unui personaj misterios, descins dintr-un Rolls-Royce condus de un şofer japonez. În următoarele zile, l-au tot studiat pe acest bărbat frumos, care purta

un baston cochet, primea telegrame peste telegrame la orele cele mai diferite şi nu se angaja în conversaţie cu nimeni decât preţ de câteva minute. Auziseră că era conte – contele Victor Lustig – şi că provenea dintr-una dintre cele mai bogate familii aristocratice ale Europei, dar mai mult decât atât, nu aflaseră.

Ne putem închipui, aşadar, cât de mare le-a fost mirarea când, într-o zi, Lustig s-a îndreptat către un anume domn Herman Loller, care nu făcea parte din elita oaspeţilor hotelului (nefiind decât proprietarul unei companii producătoare de maşinării mecanice) şi a intrat în vorbă cu el. Loller se îmbogăţise de puţină vreme şi pentru el era foarte

important să-şi facă relaţii în lumea bună. S-a simţit onorat şi oarecum intimidat de acest domn subţire, care vorbea o engleză fără cusur, poate doar cu un vag accent străin. Curând, s-au împrietenit.

Bineînţeles, conversaţia o ducea mai ales Loller şi, într-o seară, acesta a mărturisit că afacerile nu-i mergeau prea bine şi că era de aşteptat ca situaţia să se înrăutăţească şi mai tare. Confidenţă pentru confidenţă, Lustig i-a spus noului său prieten că avea dificultăţi financiare serioase – comuniştii îi luaseră averea şi proprietăţile. Era prea bătrân ca să înveţe vreo meserie şi să se apuce să muncească.

Din fericire, descoperise soluţia: „o maşină de făcut bani”. „Tu, falsificator?!”, a murmurat, şocat, Loller. A, nu, l-a liniştit contele, explicându-i că printr-un proces chimic secret, această maşinărie putea copia orice bancnotă, cu cea mai mare exactitate. Introduci un dolar şi, după şase ore, ai doi, în bancnote perfecte. A început să-i povestească despre aducerea din Europa, prin contrabandă, a maşinăriei, despre cum nemţii o inventaseră ca să submineze economia britanică, despre modul în care el însuşi trăise din exploatarea ei în ultimii ani şi câte şi mai câte. Când Loller a insistat să i se facă o demonstraţie, cei doi au urcat în camera lui Lustig, unde acesta a

scos la iveală o superbă cutie de mahon, prevăzuta cu găuri, manete şi cadrane, Loller l-a urmărit pe conte introducând în cutie o bancnotă de un dolar. Bineînţeles că a doua zi dimineaţa, l-a văzut scoţând două bancnote, încă umede din cauza substanţelor chimice care intraseră în reacţie.

Lustig i-a dat bancnotele lui Loller, care le-a dus numaidecât la o bancă, unde au şi fost acceptate ca autentice. Acum, omul de afaceri îl implora înfrigurat pe conte să-i vândă şi lui o asemenea maşinărie. Acesta i-a explicat că nu exista decât una singură, astfel încât Loller i-a făcut o ofertă generoasă: douăzeci şi cinci de mii de dolari (pe atunci o sumă considerabilă, ce ar

echivala cu circa patru sute de mii de dolari actuali). Chiar şi aşa, Lustig nu părea dispus să vândă: nu se simţea bine să-i ia prietenului său atâţia bani. Totuşi, în cele din urmă, a acceptat. În fond, a adăugat el, „presupun că nu mai contează cât îmi plăteşti. Îţi vei recupera pierderea în câteva zile, copiind propriile tale bancnote." După ce l-a pus pe Loller să jure că nu va vorbi niciodată, cu nimeni, despre maşina de făcut bani, Lustig a luat suma şi, în cursul aceleiaşi zile, a părăsit hotelul. Un an mai târziu, la capătul a nenumărate tentative inutile de a copia bancnote, Loller s-a dus la poliţie şi a povestit cum îl înşelase contele Lustig cu doi dolari, ceva

substanţe chimice şi o cutie de mahon cu care nu avea ce face.

Comentariu

Contele Lustig avea ochiul format – depista fără greş slăbiciunile oamenilor. Le ghicea din cele mai neînsemnate gesturi. Loller, de pildă, dădea chelnerilor bacşişuri prea generoase, părea încordat atunci când discuta cu recepţionerul şi vorbea în gura mare despre afacerea lui cu motoare. Lustig şi-a dat seama imediat de punctul vulnerabil al omului: nevoia de afirmare, de cucerire a unui statut social şi de acel respect public la care, credea el, îl îndreptăţea averea sa. În plus, era în mod vizibil

şi cronic nesigur de sine. Contele venise la Palm Beach în căutarea unei „prăzi”. Cu flerul său impecabil, l-a „mirosit” în Loller pe fraierul ideal, adică insul ale cărui „goluri psihice” avea să le umple.

LUCRURILE MICI SUNT CELE CARE CONTEAZĂ

Cu vremea, am început să caut micile slăbiciuni. [...] Lucrurile mici sunt cele care contează. într-o anumită împrejurare, l-am „dus” pe preşedintele unei mari bănci din Omaha. Afacerea [falsă] privea cumpărarea sistemului de transport electric urban, inclusiv un pod peste fluviul Mississippi. Şefii mei erau, chipurile, germani, şi trebuia să duc negocieri cu Berlinul. Pe când aşteptam răspunsul lor, am introdus

propunerea mea referitoare la nişte aşa-zise acţiuni miniere. Cum acest om era bogat, m-am hotărât să joc în stil mare. [...] între timp, eu şi bancherul jucam golf îi făceam vizite acasă, mergeam la teatru cu el şi cu nevastă-sa. Deşi arătase un oarecare interes pentru acţiunile miniere, încă nu părea convins. Am construit treaba de aşa manieră încât să se vadă că era nevoie de o investiţie de un milion două sute cincizeci de mii de dolari. Eu ar fi urmat să pun nouă sute de mii, iar bancherul, trei sute cincizeci de mii. Totuşi, continua să ezite.

într-o seară, când m-am dus la el la cină, m-am dat cu puţin parfum – „Violete de aprilie” de la Coty. Pe

atunci, un bărbat nu era considerat efeminat dacă se parfuma cu discreţie. Soţiei bancherului i-a plăcut foarte mult parfumul.

„De unde îl ai?”

„E o combinaţie rară”, i-am răspuns, „preparată special pentru mine, de către un specialist francez. îţi place într-adevăr?”

„îl ador, nu altceva”, a spus ea.

A doua zi, mi-am scotocit prin lucruri şi am găsit două sticluţe goale. Amândouă veneau din Franţa, dar cu ce să le umplu? M-am dus la un magazin universal din centru şi de la parfumeria de acolo am cumpărat vreo două sute cincizeci de grame de „Violete de aprilie” Coty. Am turnat parfumul în cele

două sticluţe franţuzeşti, le-am închis şi sigilat cu grijă şi le-am învelit în hârtie fină de mătase. Seara, am dat o fugă pe la bancher acasă şi i-am oferit soţiei sale parfumul. „Tocmai le primisem, prin comandă specială, la Köln”, i-am spus.

în dimineaţa următoare, bancherul mi-a telefonat la hotel. Soţia sa era îndrăgostită de parfum, care i se părea cel mai minunat, cel mai exotic dintre toate câte folosise vreodată. Nu i-am spus că putea să şi-l cumpere după pofta inimii chiar acolo, în Omaha.

„Mi-a spus”, a mai adăugat el, „că sunt norocos să am drept asociat un om ca dumneata.”

Din clipa aceea, şi-a schimbat atitudinea, pentru că avea o încredere oarbă în judecata nevestei. [...] S-a despărţit de trei sute cincizeci de mii de dolari. în treacăt fie zis, aceasta a fost lovitura cea mai tare din cariera mea [de escroc].

Weil zis şi „Yellow Kid", 1875-1976

Oferindu-i prietenia sa, Lustig îşi dădea seama că îi oferea respectul instantaneu al celorlalţi oaspeţi ai hotelului. Ca nobil, contele îi deschidea acestui recent-îmbogăţit accesul la lumea elegantă şi rafinată a averilor vechi. Şi, ca şi cum toate acestea nu ar fi fost de ajuns, mai părea să aibă şi o maşinărie care l-ar fi putut scăpa pe Loller de orice grijă. Ar fi fost pe

picior de egalitate cu Lustig, care se folosise şi el de maşina de făcut bani ca să-şi păstreze stilul de viaţă potrivit rangului. Nici nu e de mirare că fraierul a muşcat momeala.

Ţine minte: Când umbli după victime, caută-i pe cei nemulţumiţi, nefericiţi şi nesiguri de ei înşişi. Asemenea oameni sunt plini de puncte vulnerabile şi au insatisfacţii pe care le poţi exploata. Nevoia lor este fisura – o lărgeşti şi spargi zidul de apărare când vrei.

Varianta a IlI-a

În anul 1559, Henric al II-lea, regele Franţei, a murit în timpul unui turnir. A venit la tron fiul său

cel mai mare, Francisc, al doilea cu acest nume în istoria regatului, dar în spatele monarhului se afla văduva florentină a lui Henric, regina-mamă Caterina de Medicis, o femeie ce se dovedise dintotdeauna capabilă să cârmuiască ţara. Când, în anul următor, a murit şi Francisc, Caterina a devenit regentă până la majoratul celui de-al doilea dintre fiii ei, acela care avea să domnească sub numele de Carol al IX-lea, dar care pe atunci nu împlinise decât zece ani.

Puterea reginei era ameninţată în primul rând de Antoine de Bourbon, regele Navarei şi de fratele acestuia, redutabilul prinţ de Condé. Amândoi ridicau pretenţii la rangul de regent, cu atât mai mult

cu cât Caterina era, în fond, italiancă, adică o străină. Ea s-a grăbit să-l numească pe Antoine în funcţia de locotenent-general al regatului, titlu care părea să-i satisfacă ambiţia. În plus, astfel îl avea sub ochii ei, la curte, şi îi putea supraveghea orice mişcare. Pasul următor al reginei a fost încă şi mai inteligent: Antoine, o ştia toată lumea, avea o mare slăbiciune faţă de femeile tinere, drept care Caterina a ales-o pe una dintre cele mai atrăgătoare domnişoare de onoare din suita ei, Louise de Rouet, şi a pus-o să-l seducă. Aflată în intimitatea regelui Navarei, tânăra femeie îi raporta totul reginei-mame. Manevra a dat rezultate atât de strălucite, încât aceasta i-a

„plasat” o altă domnişoară de onoare şi prinţului de Condé – aşa a luat naştere escadronul volant de tinere prin intermediul cărora Caterina îi spiona şi îi ţinea sub control pe nobilii de la curte, fără ca aceştia să ştie ce se întâmplă.

În 1572, regina-mamă şi-a măritat fiica, Margareta de Valois, cu Henric, fiul lui Antoine, regele Navarei. A aduce atât de aproape de putere o familie care îi contestase mereu autoritatea reprezenta o mişcare periculoasă şi, ca să se asigure de loialitatea noului ginere, Caterina l-a dat în primirea celei mai frumoase dintre membrele „escadronului său volant”, Charlotte de Beaune Semblanţay, baroană de Sauves, deşi Henric era acum soţul

propriei ei fete. Câteva săptămâni mai târziu, Margareta nota în jurnalul său: „Doamna de Sauves l-a vrăjit atât de tare pe soţul meu, încât nu mai dormim împreună şi nici măcar nu mai stăm de vorbă."

Şi dacă tot suntem la acest subiect, mai este încă un fapt care merită atenţie. Iată-l: un om îşi arată firea până şi în felul cum se ocupă de lucrurile neînsemnate, căci tocmai atunci poate fi luat prin surprindere. Aceasta se va dovedi adeseori o ocazie prielnică de a observa egoismul nesfârşit al firii omeneşti şi deplina sa lipsă de consideraţie pentru alţii; iar dacă defectele acestea ies la lumină din lucrurile mici sau numai din purtarea sa în toate, vei descoperi

că stau şi la temelia a ceea ce face în chestiunile însemnate, deşi el ar putea ascunde aceasta. Este un prilej ce nu ar trebui pierdut. Dacă în chestiunile mărunte de fiecare zi – fleacurile vieţii [...]- un om este nesăbuit şi nu caută decât ceea ce este în folosul său ori slujeşte intereselor sale, aducând atingere drepturilor celorlalţi, dacă îşi însuşeşte ceea ce le aparţine tuturor deopotrivă, poţi să fii sigur că în inima sa nu este dreptate şi că ar fi un ticălos în toată regula dacă legea şi constrângerile nu i-ar lega mâinile.

Arthur Schopenhauer, 1788-1860

Baroana era un spion excelent şi a reuşit să-l ţină pe Henric sub

control. Atunci când cel mai mic dintre fiii reginei, ducele d'Alenţon, s-a împrietenit cu acesta atât de mult încât ea a început să se teamă că cei doi ar putea complota împotriva ei, i-a cerut Charlottei să-l „preia” şi pe duce. Această infamă reprezentantă a „escadronului volant” l-a vrăjit repede pe d'Alenţon şi, curând, cei doi tineri au ajuns să se bată pentru ea, iar prietenia lor s-a destrămat odată cu pericolul potenţial al conspiraţiei.

Comentariu

Caterina ştia de mult ce influenţă covârşitoare poate avea o metresă asupra unui om al puterii: propriul ei soţ, regele Henric al II-

lea, întreţinuse una dintre cele mai odioase din toate, Diana de Poitiers. Această experienţă o învăţase că un astfel de bărbat doreşte să simtă că poate cuceri o femeie fără să uzeze de atuul rangului, şi- aşa moştenit, nu câştigat pe merit. Numai că o asemenea dorinţă lasă loc unei capcane uriaşe – atâta vreme cât femeia începe idila prefăcându-se cucerită ca împotriva voinţei ei, bărbatul nu va mai băga de seamă mai târziu că amanta capătă asupra lui puterea pe care o avusese Diana asupra lui Henric. Strategia Caterinei era, deci, să se folosească de această slăbiciune masculină în avantajul ei. Nu trebuia decât să slobozească nurii celei mai drăgălaşe tinere femei de la curte,

„escadronul ei volant”, asupra unuia sau altuia dintre cei care împărtăşeau slăbiciunile defunctului ei soţ.

Ţine minte: Caută întotdeauna pasiunile şi obsesiile imposibil de ţinut în frâu. Cu cât mai intensă e pasiunea, cu atât mai vulnerabil este acela care o nutreşte. Faptul poate părea surprinzător, fiindcă oamenii animaţi de pasiune dau impresia că ar fi puternici. în realitate, însă, nu fac decât să umple scena cu felul lor spectaculos de a se manifesta, pentru ca, dincolo de această diversiune, ceilalţi să nu vadă cât sunt de slabi şi de neajutoraţi. Nevoia aceasta a bărbatului de a cuceri femeile dezvăluie o îngrozitoare

vulnerabilitate, care, de mii de ani, a făcut din el o victimă. Cercetează acea parte a firii cuiva care este cea mai vizibilă: lăcomia, senzualitatea, frica intensă. Acestea sunt trăirile emoţionale cu neputinţă de mascat şi asupra cărora semenii noştri nu sunt capabili să exercite niciun control – iar prin ceea ce nu pot controla, îi poţi controla tu pe ei.

Varianta a IV-a

Arabella Huntington, soţia marelui magnat al căilor ferate de la sfârşitul secolului al XlX-lea, Collis P. Huntington, avea o origine socială umilă şi se zbătuse dintotdeauna să-şi câştige un statut social printre egalii săi plini de bani.

Dacă oferea o recepţie la reşedinţa ei din San Francisco, prea puţini erau reprezentanţii elitei care s-o onoreze cu prezenţa. Cei mai numeroşi o considerau o intrusă în lumea lor. Datorită fabuloasei averi a soţului ei, negustorii de obiecte de artă o curtau, dar cu o atât de vizibilă condescendenţă, încât era limpede că o socoteau şi ei o parvenită. Un singur om de marcă dintre aceştia se purta cu totul altfel: Joseph Duveen.

în primii ani după ce s-au cunoscut, Duveen nu a făcut niciun efort pentru a o atrage în rândul clienţilor săi şi a-i plasa tablouri scumpe. în loc să procedeze aşa, o însoţea prin magazinele de lux şi sporovăia cu ea pe îndelete despre

reginele şi prinţesele pe care le întâlnise în viaţa lui sau alte asemenea subiecte. în sfârşit, se gândea ea, în sfârşit, iată cineva care o trata ca pe o egală sau chiar ca pe o persoană superioară, aparţinând înaltei societăţi. Dar în tot acest timp, dacă Duveen nu încercase să-i vândă obiecte de artă, reuşise în schimb (şi cu subtilitate) s-o educe din punct de vedere artistic – adică s-o convingă că arta de cea mai bună calitate este arta cu preţurile cele mai ridicate. După ce Arabella şi-a însuşit acest mod de gândire, Duveen discuta cu ea de parcă femeia avea un gust desăvârşit, chiar dacă înainte de a-l cunoaşte, noţiunile ei de estetică se reduceau la zero.

Când, în 1900, Collis P. Huntington a plecat dintre cei vii, averea i-a revenit Arabellei. Brusc, a început să cumpere tablouri scumpe de Rembrandt şi Velâsquez, de pildă – şi numai de la Duveen. Câţiva ani mai târziu, negustorul i-a vândut celebrul *Băiat în albastru* de Gainsborough, la cel mai ridicat preţ care fusese plătit vreodată până atunci pentru vreo operă de artă – o achiziţie uimitoare în familia cuiva care anterior manifestase prea puţin interes pentru colecţionarea picturilor.

Comentariu

Joseph Duveen a înţeles-o pe Arabella Huntington într-o clipă şi a

sesizat numaidecât „mecanismul” reacţiilor ei: ea nu dorea decât să se simtă o persoană importantă şi în casa ei, şi în societate. Teribil de nesigură de sine din cauza provenienţei sociale modeste, avea nevoie de confirmarea noului ei statul social. Duveen a ştiut să aştepte. În loc să se repeadă s-o convingă să colecţioneze artă, a început să lucreze asupra punctelor ei vulnerabile. A făcut-o să înţeleagă că merita atenţia lui nu pentru că era soţia unuia dintre cei mai bogaţi oameni din lume, ci datorită personalităţii ei ieşite din comun – acest lucru a dat-o gata. Duveen nu s-a arătat niciodată condescendent faţă de ea. Prefera să nu-i ţină lecţii, ci să-i strecoare în minte ideile sale

în mod indirect. Ca urmare, ea a devenit apoi unul dintre clienţii săi cei mai statornici şi mai generoşi şi, în plus, graţie ei, a putut vinde *Băiatul în albastru.*

Nevoia de acceptare şi de recunoaştere pe care o încearcă oamenii, năzuinţa lor de a se şti importanţi constituie cele mai „productive” slăbiciuni din câte se pot exploata. În primul rând, pentru că este vorba despre trăsături aproape universale; în al doilea rând, pentru că e atât de uşor să profiţi de ele. Tot ceea ce îţi rămâne de făcut este să găseşti modalităţi de a-i determina să se simtă mai bine, mai mulţumiţi de ei înşişi, de gusturile lor, de poziţia lor socială, de capacitatea lor intelectuală.

Odată ce peştele muşcă din momeală, îl poţi ţine în undiţă ani în şir. Îţi asumi un rol pozitiv, întrucât le oferi acestor oameni ceva ce nu pot obţine singuri. S-ar putea nici să nu-şi dea seama vreodată că îi învârţi pe degete ca pe un şurub şi, chiar dacă îşi dau seama, s-ar putea să nu le pese, pentru că îi ajuţi să se simtă mai bine în propria lor piele, iar acest lucru merită orice preţ.

Varianta a V-a

în 1862, regele Wilhelm al Prusiei l-a numit pe Otto von Bismarck prim-ministru şi ministru de externe. Bismarck era deja cunoscut pentru cutezanţa şi ambiţia lui, dar şi pentru interesul

deosebit pe care îl acorda întăririi armatei. Cum era înconjurat de liberalii din guvern – politicieni doritori să-i îngrădească prerogativele, pentru Wilhelm era destul de periculos să-l plaseze pe Bismarck într-un asemenea context delicat. Soţia sa, regina Augusta, încercase să-l facă să se răzgândească, însă, deşi, de obicei, reuşea să-l convingă, de data aceasta regele a rămas ferm pe poziţie.

La numai o săptămână de la desemnarea sa ca prim-ministru, pe neaşteptate, Bismarck a ţinut un discurs în faţa membrilor cabinetului, pentru a le demonstra necesitatea măririi efectivelor armatei. Şi-a încheiat intervenţia

afirmând: „Asupra marilor chestiuni ale vremii nu se va decide prin discursuri sau rezoluţii ale majorităţii, ci prin fier şi sânge.” Cuvântarea a făcut imediat ocolul Germaniei întregi. Regina i-a spus regelui, pe un ton ridicat, că Bismarck era un militarist barbar, care urmărea să pună mâna pe putere şi că trebuia concediat. Liberalii din guvern erau cu totul de acord cu ea.

Reacţia a fost atât de vehementă, încât lui Wilhelm începuse să- i fie teamă că, dacă îl păstrează în funcţie, ar putea sfârşi pe eşafod, asemenea lui Ludovic al XVI-lea al Franţei.

BĂTĂLIA DE LA PHARSALOS

Când cele două armate [a lui Cezar şi a lui Pompei] au ajuns la Pharsalos şi şi-au aşezat taberele acolo, gândurile lui Pompei s-au întors pe acelaşi făgaş de altădată, adică împotriva luptei. [...] Dar cei din jurul său erau foarte încrezători în victorie [...] de parcă ar fi şi cucerit-o. [...] Mai ales cavaleria ţinea numaidecât să dea bătălia, căci [oamenii] erau bine înarmaţi şi aveau cai voinici şi îşi judecau vrednicia după cât de buni le erau caii şi cât de arătoşi erau ei înşişi, ca şi după superioritatea lor numerică, pentru că ei erau cinci mii faţă de cei numai o mie ai lui Cezar. Nu mai mică era disproporţia între pedestraşi, fiind patruzeci şi

cinci de mii ai lui Pompei împotriva a douăzeci şi două de mii ai duşmanului.

[în ziua următoare,] în timp ce infanteria se aruncase atât de aprig în lupta corp la corp, pe flancuri, cavaleria lui Pompei a înaintat mândră şi şi-a deschis larg rândurile, astfel încât să ia prin învăluire flancul drept al lui Cezar. Dar înainte de a-şi începe atacul, cohortele lui Cezar s-au năpustit drept înainte spre ei, fără să-şi lanseze suliţele de la distanţă şi fără să le îndrepte asupra coapselor şi picioarelor, cum făceau de obicei, în lupta corp la corp, ci aţintindu-le asupra chipurilor, aşa cum îi învăţase Cezar, care spera că aceşti

tineri nobili, nu prea deprinşi cu bătăliile şi cu rănile, chipeşi şi în floarea tinereţii, se vor teme de asemenea lovituri şi nu se vor avânta să lupte, atât de frica primejdiei imediate de a-şi pierde viaţa, cât şi pentru că şi-ar fi pierdut pe viitor frumuseţea din pricina unor cicatrice.

Şi chiar aşa s-a întâmplat, căci erau atât de puţin dispuşi să primească lovituri de suliţă ce puteau să-i desfigureze, încât nu au mai îndurat să vadă vârfurile armelor aşa de aproape şi s-au întors cu spatele, acoperindu- şi faţa ca să nu fie răniţi.

Astfel cuprinşi de derută, îndată au şi pornit a face cale

întoarsă şi a se împrăştia în modul cel mai laş cu putinţă, compromiţând soarta armatei lor. Căci cei care îi puseseră pe fugă au dat năvală pe la spate asupra infanteriei, nimicind-o, iar pe ei trecându-i prin sabie.

Pompei, care comanda celălalt flanc al armatei, văzându-şi cavaleria distrusă şi în plină dezordine, nu a mai fost el însuşi şi nici nu şi-a mai amintit că era Pompei cel Mare, ci semănând cu un om pe care zeii îl văduviseră de raţiune, s-a retras în cortul său fără să spună o vorbă şi a rămas acolo, să aştepte ce mai avea să se întâmple, până când din întreaga sa armată s-a ales praful.

Viaţa lui Iulius Cezar, Plutarh, circa 46-120 d.Hr.

Bismarck ştia că trebuia să vorbească cu regele înainte de a fi prea târziu. îşi dădea seama că făcuse o gafă şi că ar fi fost mai bine să-şi mai fi domolit avântul verbal. Totuşi, gândindu-se la strategia sa, a decis să nu îşi ceară scuze, ci să facă exact contrariul, îl cunoştea bine pe rege.

Când s-au reîntâlnit, după cum era şi de aşteptat, Wilhelm a venit „montat” de regină. A vorbit din nou despre teama sa de ghilotină, dar Bismarck a răspuns astfel: „Da, atunci, o să fim morţi. Tot trebuie să murim, mai devreme sau mai târziu, şi ar putea exista, oare, o moarte mai vrednică de respect? Eu s-ar

cuveni să mor luptând pentru cauza regelui şi stăpânului meu. Majestatea voastră ar muri pecetluind cu propriul său sânge drepturile regeşti ce i-au fost date prin graţia divină. între eşafod şi câmpul de luptă nu există nicio deosebire când este vorba despre jertfirea trupului şi a vieţii în numele drepturilor dăruite prin graţia lui Dumnezeu!” Şi a continuat pe acelaşi ton, făcând apel la simţul onoarei regelui şi la măreţia misiunii sale de comandant suprem al armatei. Cum şi-ar putea îngădui suveranul să se lase influenţat de unul şi de altul? Nu era, oare, onoarea Germaniei mai presus de ciorovăielile asupra unor cuvinte? Bismarck nu numai că şi-a convins

regele să ţină piept atât reginei, cât şi parlamentului, ci l-a determinat să fie de acord şi cu modernizarea şi mărirea efectivelor armatei – visul şi scopul dintotdeauna al cancelarului.

Comentariu

Bismarck ştia că regele se simţea dominat de cei din jur. Ştia că primise o educaţie milităroasă, că i se insuflase un profund cult al onoarei şi că se jena de docilitatea cu care se comporta în faţa reginei şi a miniştrilor săi. Wilhelm nutrea aspiraţia tainică de a fi un rege mare şi puternic, dar nu îndrăznea să-şi manifeste ambiţia de teamă că ar putea sfârşi asemenea lui Ludovic al XVI-lea. Dacă etalarea curajului

ascunde uneori timiditatea, timiditatea sa ascundea nevoia de a-şi demonstra curajul şi de a le arăta tuturor cine este el de fapt.

Cancelarul intuise dorul de glorie din spatele aparenţei pacifiste a regelui, astfel încât i-a exploatat nesiguranţa de sine, manevrându-l şi silindu-l să se angajeze în trei războaie şi, ulterior, în întemeierea imperiului german. Timiditatea este una dintre slăbiciunile cel mai lesne de manipulat. Sfioşii tânjesc adeseori să fie contrariul a ceea ce sunt – adică, să urmeze modelul lui Napoleon. Le lipseşte, însă, forţa interioară. în esenţă, poţi să fii tu Napoleonul lor şi să-i împingi la fapte cutezătoare, care să slujească scopurilor tale, dar, în acelaşi timp,

să îi facă dependenţi de tine. Nu uita: caută contrariul a ceea ce se vede şi nu te lua niciodată după aparenţe.

Imagine: Şurubul. Duşmanul tău are secrete bine păzite şi gânduri ascunse. Dar acestea ies la iveală fără ca el să-şi dea seama. Undeva, există întotdeauna un punct slab, moale – în creştet, în inimă, în vintre. Odată ce l-ai găsit, apeşi şurubul şi îl învârţi cum vrei.

Ultimul cuvânt: Descoperă punctul slab al fiecăruia. Aceasta este arta de a-i îmboldi voinţa la acţiune. Este nevoie mai degrabă de iscusinţă decât de hotărâre. Trebuie să ştii cum să îl iei pe orice om în parte. Fiece act de voinţă are o cauză care depinde de înclinaţia

[fiecăruia]. Toţi oamenii sunt idolatri, unii [idolatrizează] faima, alţii, interesul propriu, cei mai mulţi, plăcerea. Iscusinţa constă în a cunoaşte aceşti idoli, pentru a te folosi de el. Dacă afli motivul de căpetenie al [acţiunilor] unui om, este ca şi cum ai deţine cheia voinţei lui. (Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Exploatarea slăbiciunilor omeneşti comportă un pericol semnificativ: poţi declanşa ceva ce nu vei mai reuşi să ţii sub control.

În jocurile puterii, ai mereu în vedere perspectiva şi îţi calculezi planul cu câteva etape înainte. În

plus, profiţi de faptul că alte persoane sunt mult mai emotive decât tine şi nu se dovedesc capabile de o asemenea clarviziune. Dacă, însă, te joci cu vulnerabilitatea lor, adică tocmai cu aria asupra căreia sunt cel mai puţin în stare să-şi exercite controlul, rişti să dezlănţui emoţii ce ar putea să-ţi strice proiectele. Când îi mâni pe timizi să se lanseze în acţiuni cutezătoare, adeseori merg prea departe; când răspunzi nevoii lor de atenţie sau recunoaştere, constaţi că aşteaptă de la tine cu mult mai mult decât vrei să le oferi. Elementul de neajutorare şi infantilism pe care mizezi se poate întoarce împotriva ta.

Cu cât punctul vulnerabil are o natură mai profund emoţională, cu atât şi pericolul este mai mare. Fii, aşadar, pe deplin conştient de limitele acestui joc cu slăbiciunile şi nu te lăsa îmbătat de controlul pe care simţi că îl ai asupra victimelor tale. Nu uita că ceea ce trebuie să te intereseze este puterea, nu unul singur dintre aspectele ei, adică bucuria de a stăpâni.

LEGEA 34 POARTĂ-TE REGEŞTE ŞI VEI FI TRATAT CA UN REGE

ARGUMENT

Adesea, felul în care eşti tratat depinde chiar de ţinuta şi de stilul tău: privind lucrurile în perspectivă, un aer de simplitate „populară” va face oamenii să nu te mai respecte. Un monarh se respectă pe sine şi îşi atrage respectul tuturor. Comportându-te regeşte şi arătând că ai deplină încredere în propria ta putere, creezi impresia că eşti destinat să porţi coroană.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În iulie 1830, la Paris a izbucnit o mişcare revoluţionară care i-a impus regelui Carol al X-lea să

abdice. S-a creat o comisie, formată din autorităţile cele mai importante ale ţării, iar această comisie s-a reunit pentru a alege un succesor. Omul asupra căruia s-au oprit a fost Ludovic-Filip, ducele de Orléans.

încă din capul locului, lucrurile erau clare: Ludovic-Filip avea să fie un cu totul alt soi de rege, nu numai din cauză că provenea dintr-o altă ramură a familiei regale sau că nu moştenise coroana, ci o primise din partea unei comisii, aspect ce îi punea sub semnul îndoielii legitimitatea. Era vorba mai degrabă de faptul că nu putea suferi ceremoniile şi protocolul pompos ale curţii. Număra mai mulţi prieteni în rândul bancherilor decât al aristocraţilor, iar stilul său nu avea

să creeze o nouă domnie, cum făcuse Napoleon, ci să diminueze prestigiul monarhiei, pentru a-l apropia de oamenii de afaceri şi de restul clasei de mijloc care îl chemaseră pe tron. Aşa se face că simbolurile asociate cu numele lui Ludovic-Filip nu sunt sceptrul, nici coroana, ci pălăria cenuşie şi umbrela cu care se plimba foarte mândru, pe străzile Parisului, de parcă ar fi fost un burghez oarecare, ieşit să ia aer. Când l-a invitat la palat pe James Rothschild, cel mai mare bancher al Franţei, regele l-a tratat ca pe un egal şi, spre deosebire de oricare dintre înaintaşii săi, nu numai că a discutat cu el despre afaceri, dar nu a discutat despre nimic altceva,

fiindcă banii îi plăceau, îl interesau şi îşi adunase deja o avere uriaşă.

Să nu îţi pierzi niciodată respectul de sine şi nici să nu fii prea familiar cu tine însuţi atunci când eşti singur. Fă-ţi din însăşi integritatea ta unica măsură a rectitudinii şi fii mai îndatorat severităţii propriei tale judecăţi despre tine însuţi decât tuturor preceptelor din afară. Renunţă la purtarea necuviincioasă mai degrabă din respect faţă de propria ta virtute decât faţă de asprimea unei autorităţi exterioare. Străduieşte-te să-ţi nutreşti respect şi admiraţie, şi nu vei avea nevoie de acel mentor imaginar de care vorbea Seneca.

Baltasar Graciân, 1601-1658

Pe măsură ce continua să domnească, „regele-burghez” a ajuns să-şi atragă dispreţul poporului. Aristocraţiei îi venea greu să suporte un monarh atât de puţin regesc şi, după câţiva ani, i-a devenit ostilă. Între timp, din ce în ce mai numeroasa categorie a săracilor, inclusiv radicalii care îl alungaseră pe Carol al X-lea, nu găseau nicio satisfacţie în a avea un conducător care nici nu se comporta ca un rege, nici nu guverna ca un om din popor. Bancherii, faţă de care Ludovic-Filip era cel mai apropiat, nu au întârziat să-şi dea seama că ei, şi nu el, domneau asupra ţării şi au început să-l trateze, la rândul lor, cu un dispreţ

crescând. Într-o zi, la plecarea într-o excursie cu trenul organizată pentru familia regală, James Rothschild l-a mustrat cu asprime, în public, din cauză că întârziase. Cândva, regele făcuse senzaţie purtându-se cu bancherul de parca i-ar fi fost un egal – acum bancherul se purta cu regele de parcă acesta i-ar fi fost inferior.

Până la urmă, revoltele lucrătorilor care îl înlăturaseră pe predecesorul lui Ludovic-Filip au reizbucnit, iar regele le-a reprimat în forţă. Dar ce anume apăra el, oare, cu atâta brutalitate? Nu instituţiile monarhiei, pe care le dispreţuia; nici democraţia republicană, a cărei instaurare o împiedica tocmai prezenţa sa. Se

pare că îşi apăra propria avere şi averile bancherilor – fapt ce nu era deloc de natură să le inspire cetăţenilor loialitate.

Pe la începutul anului 1848, francezii din toate clasele sociale au început să umple străzile, demonstrând pentru obţinerea reformei electorale, care trebuia să asigure democratizarea reală a ţării. În cursul lunii februarie, manifestaţiile au luat un caracter violent. Ca să potolească gloata, Ludovic-Filip l-a demis pe primul-ministru şi l- a numit în locul acestuia pe un liberal. Efectul a fost exact contrariul celui scontat: poporul simţise că poate exercita presiuni asupra regelui. Revoltele s-au transformat într-o revoluţie în

toată puterea cuvântului, cu focuri de armă şi străzi blocate cu baricade.

În noaptea de 23 februarie, mulţimea de parizieni a înconjurat palatul. Cu o grabă ce a cuprins pe toată lumea, Ludovic-Filip a abdicat în aceeaşi seară şi a fugit în Anglia. Nu lăsase niciun succesor şi nici măcar nu recomanda pe vreunul – „guvernarea” sa şi-a făcut bagajele şi a dispărut ca un circ care îşi strânge cortul şi pleacă din oraş, iar în dimineaţa următoare nu se mai vede decât un loc viran.

Comentariu

Ludovic-Filip a risipit în mod conştient aura cvasimagică ce îi

înconjoară firesc pe regi şi pe ceilalţi lideri. Bătându-şi joc de simbolismul măreţiei, credea că pregăteşte zorii unei lumi noi, în care conducătorii ar trebui să se comporte şi să trăiască la fel ca cetăţenii obişnuiţi. Avea dreptate – acea nouă lume lipsită de regi şi de regine stătea, într-adevăr, să se nască, dar se şi înşela anticipând o schimbare în dinamica puterii.

La început, pălăria şi umbrela regelui burghez i-au amuzat pe francezi, însă, curând, au devenit enervante. Poporul ştia că, în realitate, Ludovic-Filip nu semăna deloc cu oamenii de rând, că pălăria şi umbrela erau simple şmecherii menite să-i încurajeze în fantezia că, brusc, ţara evolua spre egalitarism.

În ciuda acestui fapt, deosebirile dintre bogaţi şi săraci nu fuseseră niciodată mai profunde. Francezii aşteptau din partea conducătorului lor să joace un pic de teatru, să fie întrucâtva un personaj. Chiar un radical ca Robespierre, care s-a aflat pentru scurt timp la putere, în vremea Revoluţiei franceze, cu cincizeci de ani înainte, înţelesese aceasta, iar Napoleon, cel ce transformase republica revoluţionară în regim imperial, avea în sânge certitudinea nevoii psihologice de spectacol a supuşilor săi. într-adevăr, îndată ce Ludovic-Filip a ieşit din scenă, francezii şi-au dat pe faţă dorinţa de care erau animaţi: l-au ales preşedinte pe strănepotul lui Napoleon. Omul era,

practic, un necunoscut, dar ei sperau că avea să re-creeze aura de putere a marelui împărat, ştergând amintirea penibilă a „regelui burghez”.

Oamenii puternici simt uneori tentaţia de a trece drept inşi obişnuiţi, încercând să întreţină iluzia că între ei şi supuşii sau subalternii lor nu există niciun fel de diferenţă. Numai că cei pe care asemenea gesturi false sunt menite să-i impresioneze îşi dau repede seama despre ce este vorba. înţeleg bine că nu li se acordă mai multă putere, ci se construieşte doar aparenţa că ei ar deveni părtaşi la destinul celor puternici. Singurul fel de a fi „popular” care a dat rezultatele dorite a fost acela

adoptat de Franklin D. Roosevelt: preşedintele împărtăşea valorile şi idealurile cetăţenilor de rând, rămânând totuşi, în inima sa, un patrician. Roosevelt nu a încercat niciodată să estompeze distanţele.

Liderii care cedează tentaţiei de a o face şi uzează de false atitudini amicale îşi pierd treptat capacitatea de a inspira loialitate, teamă sau iubire. în locul acestora, nu trezesc decât dispreţ. Ca şi Ludovic-Filip, se dovedesc nedemni până şi de a sfârşi sub cuţitul ghilotinei – tot ceea ce le mai stă în putere să facă este să dispară, pur şi simplu, în întunericul nopţii, ca şi cum nu ar fi existat vreodată

RESPECTAREA LEGII

Pe când Cristofor Columb se străduia să găsească banii necesari finanţării legendarelor sale călătorii, mulţi din anturajul său îl credeau provenit din aristocraţia italiană. Această impresie şi-a croit drum spre posteritate printr-o biografie scrisă după moartea exploratorului de fiul acestuia, care l-a descris drept descendentul unui conte Colombo, de la Castel-Cuccaro, din Montferrat. Acest Colombo era, zice-se, urmaşul legendarului general roman Colonius, iar doi dintre verii săi primari se trăgeau în linie directă dintr-un împărat bizantin. într-adevăr, un arbore genealogic remarcabil. Numai că totul era o strălucitoare fantezie. Columb fusese fiul lui Domenico

Colombo, un umil ţesător care, mai târziu, a ajuns să-şi câştige pâinea vânzând brânză.

însuşi exploratorul a creat mitul originii sale nobile, întrucât simţise de timpuriu că era un ales al destinului, născut pentru fapte mari şi că această chemare îi conferea un fel de sânge regesc. Ca urmare, se purta ca un senior de seamă. După o carieră liniştită de negustor pe o corabie comercială, Columb a părăsit Genova natală şi s-a stabilit la Lisabona. Aici, dându-se drept descendent al unor aristocraţi, a intrat, prin căsătorie, într-o familie cu adevărat nobilă, care era în relaţii apropiate cu casa regală portugheză.

Prin mijlocirea socrilor, a reuşit să pătrundă până la regele João al II-lea, căruia i-a înmânat o petiţie prin care cerea să i se acorde fonduri pentru finanţarea unei expediţii spre vest, în căutarea unei rute mai scurte către Asia. în schimbul promisiunii că orice eventuală descoperire avea să fie făcută în numele regelui, pretindea să i se recunoască anumite drepturi: titlul de „Mare Amiral al Mării Oceanice”, funcţia de vicerege al teritoriilor descoperite şi zece la sută din comerţul viitor cu acele teritorii. Toate drepturile urmau să fie ereditare şi eterne. Columb ridicase aceste pretenţii cu toate că mai înainte nu fusese decât un simplu negustor, că nu ştia mai

nimic despre navigaţie, nu avea idee despre orientarea pe mare şi nu condusese niciodată, nici măcar un grup restrâns de oameni. Pe scurt, nu dispunea în niciun fel de competenţa necesară pentru a realiza ceea ce îşi propunea să realizeze. Mai mult, petiţia nu cuprindea nicio precizare referitoare la modul concret de înfăptuire a acestui plan – totul se rezuma la promisiuni vagi.

Când Columb şi-a terminat peroraţia, João al II-lea a zâmbit şi a declinat, politicos, oferta, lăsând totuşi ceva loc pentru speranţă. în acest moment, genovezul trebuie să fi sesizat un lucru pe care nu avea să-l mai uite niciodată: deşi regele îi refuzase cererile, îl tratase ca şi

cum avusese tot dreptul să le emită. Nici nu râsese de el, nici nu-i pusese la îndoială originea şi statutul social. De fapt, monarhul fusese impresionat de îndrăzneala acestor pretenţii şi, după toate aparenţele, compania unui om care acţiona cu atâta încredere în sine îl făcuse să se simtă bine. Audienţa trebuie să-l fi convins pe Columb că instinctul său nu se înşela: pretinzând luna de pe cer îşi ridicase propria valoare, întrucât regele trebuie să se fi gândit că, în afară de cazul când nu era în toate minţile, ceea ce nu părea a fi
adevărat, acest om pesemne că merita cele cerute.

Câţiva ani mai târziu, Columb s-a mutat în Spania. Folosindu-se de

relaţiile din Portugalia, a pătruns şi aici în cercurile înalte de la curte, obţinând subsidii de la bancheri iluştri şi stând la masă alături de prinţi şi de duci. Le-a repetat tuturor cererea de a-i finanţa expediţia către vest şi de a i se garanta privilegiile pe care i le pretinsese şi lui João al II-lea. Unii, cum ar fi influentul duce de Medina, doreau într-adevăr să-l ajute, dar nu erau în măsură să-i acorde titlurile şi drepturile solicitate. Columb, însă, nu s-a dat bătut. Curând, şi-a dat seama că singura persoană în stare să i le satisfacă era regina Isabella. În 1478, a reuşit, în sfârşit, să fie primit în audienţă şi, deşi nu a putut s-o convingă să-i sprijine financiar călătoria, i-a cucerit

simpatia şi a devenit un oaspete frecvent al palatului.

În 1492, spaniolii au izbutit, în cele din urmă, să-i alunge pe invadatorii mauri, care cu câteva secole înainte se înstăpâniseră peste anumite zone ale ţării. Odată ce vistieria nu mai era apăsată de costisitoarea povară a războiului, Isabella a fost în măsură să-l ajute pe prietenul său, exploratorul, şi a hotărât să plătească pentru trei corăbii, cu tot cu materialul, simbria echipajelor şi o alocaţie modestă destinată lui Columb însuşi. Mai mult decât atât, a pus să se întocmească un contract prin care îi garanta genovezului toate titlurile şi drepturile cerute. Singurul refuzat şi numai într-o notă scrisă cu litere

mici a fost acela vizând cele zece procente din veniturile care aveau să fie ridicate din teritoriile descoperite – o cerere absurdă, din moment ce Columb nu fixa niciun termen- limită. (În condiţiile în care clauza aceasta ar fi fost acceptată, Columb şi urmaşii săi ar fi devenit familia cea mai bogată de pe pământ, dar el nu a citit şi nota cu pricina.)

Satisfăcut că i se aprobaseră cererile, Columb a pornit la drum în cursul aceluiaşi an, cu gândul că va găsi Asia – îşi angajase cel mai bun navigator pe care putuse pune mâna, ca să fie sigur că va ajunge acolo unde voia. Misiunea a eşuat în încercarea de a localiza un punct de trecere către continentul asiatic, iar

Columb a formulat o altă petiţie, solicitându-i reginei să finanţeze un proiect încă şi mai ambiţios, în anul următor, ceea ce aceasta a şi făcut. Deja ajunsese să vadă în Columb pe omul destinat să realizeze lucruri mari.

Comentariu

Ca explorator, Columb era, în cel mai bun caz, mediocru. Cunoştinţele sale despre mare nu se ridicau nici măcar la nivelul celor ale unui matelot de rând, nu a fost niciodată în stare să stabilească latitudinea şi longitudinea descoperirilor sale, încurca mereu insulele, luându-le drept continente întinse şi se purta rău cu echipajul.

într-un singur domeniu dădea dovadă de geniu: atunci când trebuia să se „vândă”, să-şi pledeze cauza şi să-şi atragă sprijinul oamenilor puternici. Altminteri cum s-ar putea explica faptul că fiul unui mărunt negustor de brânză, el însuşi negustor mărunt pe mare, a reuşit să se introducă în cercul intimilor celor mai de seamă familii regale?!

Avea o extraordinară putere de seducţie asupra nobilimii. Totul ţinea de felul său de a fi. Omul radia o încredere în sine ce nu avea absolut nicio legătură cu disponibilităţile sale reale. Totuşi această siguranţă era lipsită de agresivitatea urâtă şi necruţătoare a unui parvenit – era vorba de calma, netulburata certitudine a omului

care se ştie valoros, aceeaşi conştiinţă a superiorităţii tipică aristocraţilor de modă veche, care nu simţeau nevoia să-şi demonstreze meritele, fiind nobili prin naştere, considerau că li se cuvenea tot ce era mai bun şi nu se sfiau să îşi ceară drepturile fireşti. Iată, deci, de unde provenea afinitatea spontană dintre ei şi Columb, care se comporta asemenea lor, creând tuturor impresia că se plasa deasupra mulţimii şi că era destinat unor înfăptuiri grandioase.

Trebuie să înţelegi că îţi stă în putere să-ţi fixezi singur valoarea. Felul cum te prezinţi reflectă părerea pe care o ai despre tine însuţi. Dacă ceri puţin, dacă îţi îndoi genunchii şi îţi pleci capul, oamenii

vor presupune că acest lucru îţi descrie meritele. Acest fel de a fi nu reprezintă ceea ce eşti, ci imaginea pe care le-o dai celorlalţi despre propria ta persoană. Şi atunci, de ce să nu arăţi, după exemplul lui Columb, o faţadă de bună dispoziţie, încredere în tine însuţi şi certitudine că eşti născut ca să porţi coroana?

Un lucru este vrednic de a fi remarcat la toţi marii înşelători, şi anume că în clipa înşelătoriei, sunt cuprinşi de credinţa în ei înşişi – aceasta este cea care îi supune în chip atât de miraculos şi de irezistibil pe cei din jurul lor.

Friedrich Nietzsche, 1844-1900

CHEILE PUTERII

Copii fiind, ne începem viata plini de exuberanţă, aşteptând şi primind totul din partea lumii. În general, această stare ne însoţeşte cei dintâi paşi între oameni, până la momentul debutului în carieră. Dar, pe măsură ce ne maturizăm, printre adversităţi şi eşecuri, ne lovim de îngrădiri care, cu timpul, devin din ce în ce mai dure. Pretinzând lumii mereu mai puţin, ne acceptăm limitările pe care, în realitate, ni le creăm singuri. Ajungem să facem plecăciuni şi să ne tot cerem scuze pentru fiecare lucru pe care îl solicităm. Soluţia împotriva acestei restrângeri a orizonturilor este să ne forţăm în mod deliberat, să ne îndreptăm în direcţia opusă – să minimalizăm eşecurile, să ignorăm

obstacolele limitative şi să ne silim să cerem şi să aşteptăm tot atât de mult de la viaţă ca un copil. Să o numim „strategia coroanei”.

Strategia coroanei se bazează pe o simplă înlănţuire cauză-efect: dacă nutrim convingerea că suntem destinaţi unor realizări mari, aceasta se va transmite în exterior, la fel cum coroana creează o aură cvasimagică în jurul unui rege. O asemenea „radiaţie” va fi percepută de oamenii din preajma noastră, care vor crede că avem motive serioase să ne simţim atât de siguri de noi înşine. Persoanele ce poartă coroană par să nu recunoască limite în ceea ce doresc, pretind şi izbutesc să înfăptuiască. Şi această certitudine interioară se transmite

în afară. Limitările şi îngrădirile dispar. Utilizează strategia coroanei şi vei fi surprins cât de des obţii rezultatele dorite. Ia exemplu de la acei copii fericiţi care cer ceea ce vor şi li se dă. Farmecul lor irezistibil constă în faptul că se aşteaptă să capete satisfacţie. Adulţilor le face plăcere să le îndeplinească dorinţele, exact aşa cum regina Isabella s-a bucurat să-i acorde sprijin lui Columb.

În cursul istoriei, numeroşi oameni de origine modestă – toate Teodorele Bizanţului, toţi Columbii, Beethovenii şi Disraelii din lume – au aplicat cu succes strategia coroanei, crezând cu tărie în propria lor valoare, astfel încât evoluţia lor seamănă cu o profeţie care se

îndeplineşte de la sine. Trucul e simplu: fii plin de încredere în tine însuţi. Chiar dacă ştii că, într-o oarecare măsură, te amăgeşti singur, poartă-te regeşte. Este foarte probabil că vei fi tratat tot regeşte.

Coroana te poate scoate din mulţime, dar numai de tine depinde să transformi evidenţierea ta într-o ascensiune reală: trebuie să te comporţi altfel, ca să te distingi de rest. Una dintre metodele de a-ţi sublinia statutul aparte este să fii întotdeauna plin de demnitate, indiferent de împrejurări. Ludovic-Filip nu crea impresia că s-ar deosebi de oamenii obişnuiţi – era regele-bancher. În clipa în care supuşii au devenit ameninţători, a

cedat. Lumea i-a simţit slăbiciunea şi s-a năpustit asupra lui. Lipsit de demnitatea regală şi de fermitatea ţelurilor sale, Ludovic-Filip părea un impostor, iar coroana i s-a rostogolit de pe cap.

HIPPO CLEIDES LA SICYON

Cu generaţia ce a urmat, familia a devenit mult mai celebra ca înainte, datorită distincţiei aduse de Cleisthenes, stăpânul Sicyonului. Cleisthenes [...] avea o fiică, Agarista, pe care ţinea să o mărite cu omul cel mai bun din întreaga Grecie. Astfel, în timpul Jocurilor olimpice, la care câştigase el însuşi întrecerea carelor, a anunţat în faţa tuturor că orice grec ce se socotea demn să devină ginerele lui Cleisthenes trebuia să vină la Sicyon

în răstimp de şaizeci de zile – sau mai înainte, dacă dorea – căci el plănuia ca, într-un an de la cea de-a şaizecea zi, să-şi logodească fata cu bărbatul care avea să-i fie soţ.

Cleisthenes pusese să i se facă o pistă de întrecere pentru alergări şi o arenă pentru lupte, anume în acest scop şi, pe dată, peţitorii au şi început să sosească – toţi grecii din naştere, care, fie după părerea celor ce îi ştiau, fie a lor înşile, aveau cu ce să se mândrească. [...] întâi şi-ntâi, Cleisthenes i-a luat pe fiecare [dintre numeroşii peţitori] pe rând, ca să le afle numele, cetatea de baştină şi înrudirile; apoi i-a găzduit în casa lui vreme de un an, ca să-i cunoască bine, stând de vorbă cu ei,

uneori cu câte unul, alteori, cu toţi laolaltă şi punându-i la încercare, ca să le vadă însuşirile bărbăteşti şi firea, învăţătura şi buna creştere. [...] Dar cea mai însemnată dintre încercările toate era purtarea la cină. Şi aşa au mers lucrurile pe tot timpul şederii lor la Sicyon [iar gazda] i-a tratat cum nu se poate mai bine.

Dintr-o pricină sau alta, lui Cleisthenes i-au plăcut cel mai mult cei doi atenieni, iar dintre ei a ajuns să-l prefere pe Hippocleides, fiul lui Tisandru. [...]

în sfârşit, a sosit şi ziua fixată pentru logodnă şi Cleisthenes trebuia să anunţe pe cine alesese. A sărbătorit evenimentul jertfind o

sută de boi şi apoi a oferit un mare ospăţ, la care au fost poftiţi nu numai peţitorii, ci toţi cetăţenii de vază din Sicyon. Când banchetul a luat sfârşit, peţitorii au început să se întreacă la cântări şi la vorbirea aleasă. în amândouă aceste întreceri, Hippocleides a fost acela care s-a dovedit de departe cel mai redutabil concurent, până când, la urmă, cum lumea bea din ce în ce mai mult vin, i-a cerut flautistului să-i cânte şi a prins să danseze pentru propria sa desfătare. Cleisthenes, însă, care stătea şi îl privea dansând, a început să nutrească îndoieli serioase în legătură cu tot ceea ce se petrecea, îndată, după ce şi-a tras sufletul o

clipă, Hippocleides a trimis să i se aducă o masă. Masa i-a fost adusă, iar Hippocleides s-a suit pe ea şi s-a pornit să danseze, mai întâi câteva dansuri laconiene, pe urmă altele din Attica şi, la sfârşit, s-a aşezat în cap, bătând tactul cu picioarele în aer. Dansurile laconiene şi din Africa fuseseră executate destul de prost, dar Cleisthenes, cu toate că nu putea să sufere gândul de a avea un astfel de ginere, s-a stăpânit şi a izbutit să-şi reţină izbucnirea de mânie; când, însă, l-a văzut pe Hippocleides bătând tactul cu picioarele în aer, nu a mai răbdat.

„Fiu al lui Tisandru", a strigat el, „prin ţopăială ţi-ai pierdut mireasa!"

Istorii, Herodot, secolul al V-leaî. Hr.

Purtarea regească nu trebuie confundată cu aroganţa. Aroganţa poate părea un atribut firesc al unui rege, dar, de fapt, trădează nesiguranţa de sine – este exact contrariul ţinutei regale.

Haile Selassie, care a condus Etiopia timp de vreo patruzeci de ani, începând din 1930, a fost cândva un tânăr numit, pe atunci, Lij Tafari. Se născuse într-o familie nobilă, dar nu avea o şansă reală de a ajunge la domnie, pentru că se aflau mulţi înaintea sa pe lista succesorilor îndreptăţiţi să moştenească tronul monarhului Menelik al II-lea. Cu toate acestea, de pe când era mic, Lij Tafari a

dovedit o încredere în sine şi o ţinută plină de prestanţă care îi surprindeau pe cei din jur.

La vârsta de paisprezece ani, Tafari a fost dus să trăiască la curte, unde a ştiut imediat să-i facă o impresie deosebită lui Menelik şi a devenit favoritul acestuia. Stăpânirea de sine în situaţiile dificile, răbdarea şi siguranţa calmă ale tânărului i-au atras admiraţia şi preţuirea regelui. Ceilalţi nobili de vârsta lui, aroganţi, fanfaroni şi invidioşi, îşi făcuseră un obicei din a-l ataca pe acest adolescent pirpiriu şi studios. Nu se supăra niciodată – ar fi însemnat să se arate nesigur de sine, postură la care nu îşi îngăduia să se coboare. încă de pe atunci, mulţi presimţeau că, într-

o zi, tânărul va ajunge sus de tot, întrucât se comporta ca şi cum deja ajunsese.

După ani de zile, în 1936, când Italia fascistă a ocupat Etiopia, iar el se afla în exil, Tafari, acum numit Haile Sellasie, a luat cuvântul la Liga Naţiunilor ca să pledeze cauza ţării sale. Delegaţii italieni prezenţi în sală l-au copleşit cu interpelări răuvoitoare şi cu insulte vulgare, dar el şi-a păstrat ţinuta demnă, de parcă agresivitatea lor nu l-ar fi afectat câtuşi de puţin. Acest lucru l-a ridicat mult în ochii tuturor şi le-a creat adversarilor săi o imagine încă şi mai proastă. într-adevăr, demnitatea este, fără excepţie, atitudinea cea mai potrivită ce poate fi adoptată în situaţii dificile: poartă-

te ca şi cum nimic nu te tulbură, ca şi cum dispui de tot timpul din lume ca să răspunzi, ulterior, la orice provocări. Este o „poză" extrem de eficace, care dă impresia unei mari forţe interioare.

Purtarea regească mai are şi alte „aplicaţii". Escrocii ştiu de mult cât de valoroasa este aparenţa aristocratică, fie că ea dezarmează oamenii, făcându-i mai puţin suspicioşi, fie că îi intimidează, punându-i în defensivă – iar aşa cum contele Victor Lustig băgase de seamă, odată pusă în defensivă, victima este cu totul pierdută. Un alt escroc faimos, Yellow Kid Weil, obişnuia şi el să se prezinte drept bogătaş, luându-şi, totodată, aerul nonşalant caracteristic oamenilor

avuţi. Chiar dacă vorbea aluziv despre cine ştie ce metodă magică de a face bani, adopta o poză impunătoare, de rege, radiind şi trezind încredere, de parcă ar fi fost realmente posesorul averii fabuloase pe care pretindea că ar deţine-o. Fraierii îl implorau să-i coopteze în „afacere”, ca să dobândească şi ei bogăţia pe care el o etala atât de vizibil.

în sfârşit, pentru a veni în sprijinul metodelor şi resorturilor psihologice interioare implicate în proiectarea unei imagini şi conduite regeşti, poţi recurge la elemente exterioare de strategie, care să genereze efectul dorit. în primul rând, strategia lui Columb: formulează întotdeauna pretenţii

îndrăzneţe. Cere un preţ mare şi nu lăsa din el. în al doilea rând, ia-ţi o atitudine demnă şi du-te direct la omul cu funcţia cea mai mare. Acest lucru te plasează imediat pe acelaşi nivel cu directorul executiv pe care îl sapi. Este strategia lui David faţă de Goliath: atacând un adversar puternic, pari şi tu la fel de puternic.

în al treilea rând, fă-le câte un cadou superiorilor ierarhici. Este o strategie utilă celor care au un patron – dăruindu-i ceva acestuia, îi transmiţi, în esenţă, că vă aflaţi pe picior de egalitate. Reiei, deci, vechea şmecherie „dau ca să iau". Atunci când scriitorul renascentist Pietro Aretino şi-l dorea ca patron pe ducele de Mantova, ştia bine că

dacă se arată slugarnic sau linguşitor, eventualul protector l-ar socoti un om lipsit de valoare. Ca atare, i-a făcut ducelui daruri, adică tablouri pictate de bunul său prieten, Tiţian. Acceptându-le, ducele recunoştea, indirect, relaţia de egalitate dintre ei şi, liniştit la gândul că are de-a face cu cineva de aceeaşi prestanţă aristocratică, s-a arătat extrem de generos faţă de Aretino. Strategia cadourilor este subtilă şi inteligentă: nu te coborî la a cerşi – demn, soliciţi doar sprijin într-un fel care implică egalitatea a doi oameni dintre care unul se întâmplă să aibă mai mulţi bani.

Nu uita: tu singur îţi stabileşti preţul. Cere puţin şi puţin vei primi. Cere mult şi vei transmite semnalul

că meriţi o recompensă regească. Chiar şi cei care te refuză te vor respecta pentru încrederea în tine însuţi – încredere care îţi va aduce beneficii ce nici cu gândul nu gândeşti.

Imagine: Coroana. Pune-ţi-o pe cap şi imaginea ta se va schimba total – vei părea liniştit şi vei radia de încredere în tine însuţi. Nu da vreun semn de îndoială şi nu-ţi pierde demnitatea atunci când porţi coroana, căci altfel se va vedea că nu ţi se potriveşte. Va deveni limpede că este făcută pentru cineva mai merituos. Nu aştepta să fii încoronat: marii împăraţi se încoronează singuri.

Ultimul cuvânt: Fiecare ar trebui să fie, în felul său, un rege.

Fă astfel încât toate acţiunile tale, chiar dacă nu aparţin unui rege, să fie, în sfera lor, vrednice de un rege. Fii sublim în fapte, nobil în gânduri şi în tot ceea ce întreprinzi, arată că meriţi să fii rege, deşi nu eşti cu adevărat. (Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Motivul afişării încrederii „regale” în sine este ieşirea din mulţime, dar dacă exagerezi, lucrurile se întorc împotriva ta. Să nu comiţi niciodată greşeala de a crede că te poţi ridica umilindu-i pe alţii. Pe de altă parte, este întotdeauna riscant să te ridici prea sus – devii o ţintă prea lesne de

atins, iar în unele împrejurări, adoptarea unei poze aristocratice se dovedeşte de-a dreptul periculoasă.

Carol I, regele Angliei în preajma anilor 1640, s-a confruntat cu un val de contestări profunde la adresa instituţiei monarhice. Pe tot cuprinsul ţării au izbucnit revolte în fruntea cărora a ajuns apoi Oliver Cromwell. Dacă regele ar fi demonstrat înţelegerea stării de spirit a epocii şi o minimă clarviziune, adică dacă ar fi sprijinit reformele propuse de parlament şi s-ar fi arătat dispus să renunţe la unele dintre prerogativele absolutismului, cursul istoriei ar fi fost cu totul altul. În loc de aceasta, Carol şi-a accentuat poza de monarh şi s-a declarat ultragiat de faptul că

i se îngrădea puterea şi că regalitatea de drept divin putea fi pusă în discuţie de către nişte supuşi ai săi de rând. Atitudinea sa regească inflexibilă a jignit poporul şi l-a aţâţat şi mai tare în rebeliunea sa antimonarhică. Până la urmă, Carol şi-a pierdut capul – la propriu. Trebuie să înţelegi: este indicat să radiezi de încredere în tine însuţi, nu de aroganţă şi dispreţ.

În fine, este adevărat că, uneori, dobândeşti ceva putere dacă afişezi un anumit fel de a fi popular, trivial chiar, fapt ce devine amuzant tocmai prin exces. Totuşi, în măsura în care, ca să câştigi jocul, este nevoie să depăşeşti limitele, ieşind în evidenţă din mulţime prin aceea că pari şi mai vulgar (sau mai

comun) decât ea, pericolul este mare: se vor găsi întotdeauna inşi mai plebei ca tine, iar în etapa (sau campania) următoare, vei fi înlocuit cu uşurinţă de un altul mai tânăr şi încă mai „popular”.

LEGEA 35 AI GRIJĂ SĂ FII ÎN LOCUL POTRIVIT LA MOMENTUL POTRIVIT

ARGUMENT

Să nu pari niciodată grăbit – graba trădează lipsa de control

asupra timpului şi asupra propriei tale persoane. Prefă-te răbdător, ca şi cum ai fi convins că totul va ieşi conform planurilor. Transformă-te într-un Sherlock Holmes aflat pe urmele „momentului potrivit”. Adulmecă starea de spirit şi aşează-te călare pe valul care te va aduce la putere. învaţă să stai deoparte şi să aştepţi ca împrejurările să se „coacă”: abia atunci, la momentul potrivit, intră în arenă şi loveşte fără cruţare.

RESPECTAREA LEGII

Pornind în viaţă ca profesoraş cu pregătire greu de definit într- un seminar francez oarecare, Joseph

Fouche şi-a petrecut cea mai mare parte din penultima decadă a secolului al XVIII-lea colindând din oraş în oraş, ca să predea matematica. în ceea ce îl privea, nu a ajuns niciodată să ia o hotărâre fermă – ori se călugăreşte, ori ba. Avea planuri mai mari decât atât. A aşteptat cu răbdare să-i iasă în cale norocul şi şi-a păstrat la îndemână toate opţiunile posibile. La izbucnirea Revoluţiei franceze, în 1789, Fouche şi-a spus că aşteptase destul: şi-a aruncat sutana, şi-a lăsat părul să crească şi a devenit revoluţionar, căci aceasta era în spiritul vremii. Dacă ar fi pierdut ocazia şi momentul, ar fi însemnat un dezastru. Dar nu le-a pierdut. S-a împrietenit cu liderul revoluţionar

Robespierre şi şi-a început ascensiunea rapidă în ierarhia noii puteri. în 1792, oraşul Nantes l-a ales reprezentantul său în Convenţia Naţională, for creat în acelaşi an, în vederea redactării constituţiei republicane.

Când a sosit la Paris să-şi ocupe locul în Convenţie, tocmai izbucnise conflictul deschis dintre moderaţi şi radicalii iacobini. Fouche a intuit că, până la urmă, niciuna din tabere nu va ieşi învingătoare – puterea nu rămâne decât rareori în mâinile declanşatorilor de revoluţii sau ale susţinătorilor lor; puterea aparţine oamenilor care pun capăt revoluţiilor. De partea acestora a hotărât să treacă.

Avea un straniu, aproape supraomenesc fler în sesizarea momentului prielnic. Şi-a făcut debutul în politică în chip de moderat, fiindcă moderaţii deţineau majoritatea. Când s-a pus în discuţie executarea regelui Ludovic al XVI-lea, însă, văzând că poporul înfierbântat cerea insistent capul monarhului, a votat alături de radicali, aruncând în urnă opţiunea decisivă – pentru ghilotină. Devenise, deci, iacobin. Cu toate acestea, Parisul continua să fie sfâşiat şi să fiarbă, iar Fouche presimţea că ar fi mai cuminte să nu fie prea apropiat de niciuna dintre tabere, astfel că a acceptat o slujbă în provincie, unde se putea face uitat pentru o bucată de vreme.

Câteva luni mai târziu, a fost numit proconsul la Lyon, calitate în care a semnat decretele de execuţie a zeci şi zeci de aristocraţi. De la un timp, însă, a oprit măcelurile, pentru că starea de spirit a ţării părea să se schimbe şi, în ciuda sângelui de care îi erau pătate mâinile, cetăţenii din acest oraş l-au aclamat ca salvator ce pusese capăt regimului a ceea ce a primit ulterior denumirea de Teroare.

Până aici, îşi jucase cărţile în mod genial, dar în 1794, vechiul său prieten Robespierre l-a rechemat la Paris, ca să dea socoteală pentru faptele comise ca proconsul al Lyonului. Robespierre fusese forţa motrice a Terorii. La ordinul lui căzuseră atâtea capete şi de

„stânga”, şi de „dreapta”, iar Fouche, care nu se mai bucura de încrederea sa, părea următorul sortit să şi-l piardă pe al său sub cuţitul ghilotinei. În câteva săptămâni, din tensiunile acumulate a rezultat o luptă aprigă: dacă Robespierre îl înfiera public pe Fouche, acuzându-l de ambiţie egoistă şi periculoasă şi cerând Convenţiei arestarea sa, acesta, abil, lucra cu mai multă discreţie, indirect, câştigându-şi susţinători din rândurile celor ce începuseră deja să se sature de apucăturile dictatoriale ale liderului. Fouche miza pe timp. Ştia bine: cu cât supravieţuia mai mult, cu atât mai numeroşi deputaţi nemulţumiţi îşi putea ralia împotriva fostului său

prieten devenit duşman de moarte. Avea nevoie de un sprijin puternic, pentru că trebuia să înfrunte un adversar puternic. Şi-a atras simpatii atât din partea moderaţilor, cât şi a iacobinilor, uzând de frica pe care Robespierre le-o inspira tuturor – cine nu se temea că avea să fie următoarea victimă a călăului? Momentul potrivit s-a ivit în ziua de 27 iulie: Convenţia s-a întors contra lui Robespierre huiduind, fluierând şi întrerupându-i obişnuitul discurs, ce parcă nu se mai termina. Robespierre a fost arestat repede, iar câteva zile după aceea, al lui şi nu al lui Fouché a fost capul rostogolit în coşul pus lângă ghilotină.

Când s-a reîntors în Convenţie, după moartea lui Robespierre, Fouché a făcut cea mai surprinzătoare dintre mişcări: cum adunase şi dirijase conspiraţia împotriva acestuia, ar fi fost de aşteptat să ia loc pe băncile moderaţilor, dar, să vezi şi să nu crezi: o dată mai mult, omul nostru a trecut dintr-o tabără într-alta şi s-a aşezat alături de radicali. Poate pentru prima oară în viaţă, s-a raliat minorităţii. Era limpede că simţea ceva. Ştia că facţiunea moderată care îl răsturnase pe Robespierre şi se pregătea acum să pună mâna pe putere avea să dezlănţuie un nou val al Terorii, de data aceasta vizându-i pe iacobini. Alăturându-li-se acestora, se plasa în rândul

martirilor din zilele ce urmau, adică al victimelor nevinovate ale tulburărilor care stăteau să se producă. Dându-se de partea a ceea ce se contura ca facţiunea perdantă, Fouché îşi asuma, desigur, un risc serios dar îşi făcuse socoteala că putea să-şi păstreze capul pe umeri un timp suficient de îndelungat ca să lucreze pe îndelete la subminarea moderaţilor şi să îi dea jos de la putere. într-adevăr, deşi, în decembrie 1795, moderaţii au cerut arestarea sa şi intenţionau să-l trimită la ghilotină, se scursese deja prea mult sânge şi prea multă vreme: execuţiile deveniseră nepopulare, mulţimea îşi astâmpărase furia, iar Fouché a

izbutit să mai supravieţuiască unei prigoane.

S-a instaurat un nou guvern, Directoratul. Membrii săi nu erau iacobini, ci moderaţi – în sfârşit mai... moderaţi decât cei care reintroduseseră Teroarea. Radicalul Fouché îşi salvase capul, dar trebuia să se cam dea la fund. A aşteptat, cu răbdare, mai mulţi ani, lăsând timpul să domolească patimile şi să atenueze duşmăniile, după care s-a apropiat de Directori şi i-a convins că avea acum o nouă pasiune: informaţiile. A intrat în slujba noii puteri ca spion plătit, a excelat în meserie şi, în 1799, şi-a primit răsplata odată cu numirea în funcţia de ministru al poliţiei. în această calitate avea nu numai dreptul, ci şi

datoria de a-şi întinde plasa iscodelilor în fiecare colţ al Franţei, responsabilitate ce se potrivea de minune cu talentul său înnăscut de a adulmeca dincotro bate vântul. Una dintre primele sale descoperiri a fost că vântul bătea din direcţia unui tânăr general puţintel la trup, pe nume Napoleon Bonaparte, al cărui destin i s-a părut imediat că avea să fie legat în chip inexplicabil de viitorul ţării. Atunci când, pe 9 noiembrie 1799, Napoleon a declanşat lovitura de stat, Fouché a avut grijă să se ducă la culcare. A dormit, după cât se vede, o zi întreagă. În schimbul acestei indirecte mâini de ajutor – s-ar fi zis, la urma urmei, că era treaba ministrului poliţiei să prevină şi să

reprime un puci militar – Napoleon l-a reconfirmat în funcţie şi aşa a rămas Fouché ministru şi sub Consulat.

În cursul anilor următori, primul-consul şi apoi împăratul a ajuns să conteze pe el din ce în ce mai mult. Acest fost iacobin a primit titlul de duce de Otranto şi generoase recompense băneşti. Cu toate acestea, prin 1808, mereu atent la bătaia vântului, Fouché a simţit că Napoleon se îndrepta spre declin. Inutilul război cu Spania, stat care nu ameninţa cu nimic fruntariile Franţei, a reprezentat semnul că împăratul începea să-şi piardă simţul proporţiilor. Nefiind de felul lui omul care să întârzie la bordul unei corăbii pe cale de a se

scufunda, Fouché s-a aliat cu Talleyrand în conspiraţia ce urmărea prăbuşirea lui Napoleon. Deşi această conspiraţie a dat greş – Talleyrand a fost concediat, însă Fouché şi-a păstrat postul, fiind ţinut totuşi sub o circumspectă supraveghere – ea a constituit simptomul unei crescânde nemulţumiri faţă de un împărat care părea să piardă controlul situaţiei. În 1814, puterea lui Napoleon s-a năruit, iar duşmanii săi coalizaţi au reuşit, în sfârşit, să-l învingă.

LECŢIA LUI SERTORIUS

Astfel, armata lui Sertorius a devenit din ce în ce mai numeroasă şi mai puternică, întrucât i se alăturaseră toate triburile dintre Ebru şi Pirinei şi, zi de zi, războinicii

dădeau năvală din toate părţile şi îi îngroşau rândurile. în acelaşi timp, era supărat din cauza lipsei de disciplină şi a prea marii încrederi în sine a acestei adunături de barbari care striga la el să atace odată pe duşmani şi care nu avea răbdarea de a urma tactica sa de aşteptare şi, de aceea, a hotărât să-i convingă prin logica argumentelor. Dar când i-a văzut că erau nemulţumiţi şi insistau în cererea lor de a ataca indiferent de faptul că nu era momentul potrivit, i-a lăsat să facă după cum vor şi le-a dat voie să intre în luptă cu duşmanul. Spera că aveau să sufere o înfrângere aspră, fără să fie zdrobiţi şi că acest

lucru îi va face ca pe viitor, să asculte de ordinele sale.

Totul s-a petrecut aşa cum se aşteptase, iar Sertorius le-a venit în ajutor şi i-a readus cu bine în tabără. Şi ca să le mai ridice moralul, la câteva zile după aceea, a adunat toată armată. A adus înaintea soldaţilor doi cai, unul bătrân şi slăbănog, celălalt tânăr, mare şi puternic, care avea o coadă remarcabilă prin desimea şi frumuseţea părului.

în spatele calului slăbănog, a pus un tânăr înalt şi voinic, iar în spatele calului viguros, unul mic şi slab. La un semn, omul cel voinic a apucat coada calului său şi s-a străduit din toate puterile s-o tragă

spre el, ca şi cum ar fi smuls-o, în timp ce omul cel slab a început să smulgă, unul câte unul, firele din coada calului viguros.

După ce a tras din toate puterile, fără rezultat şi stârnind totodată râsul tuturor de faţă, în cele din urmă, tânărul cel puternic s-a dat bătut, în vreme ce omul cel slab a izbutit rapid şi fără prea mare efort să lase coada calului complet cheală. Apoi Sertorius s-a ridicat în picioare şi a spus: „Acum vedeţi, prieteni şi aliaţi, că perseverenţa preţuieşte mai mult decât forţa şi că există multe dificultăţi ce nu pot fi învinse dacă se încearcă a se face totul deodată, dar care cedează dacă le iei una câte una. Adevărul

este că efortul continuu se dovedeşte irezistibil, căci în felul acesta Timpul învinge şi supune cele mai mari puteri de pe pământ. Ar trebui să vă amintiţi că Timpul este un bun prieten şi aliat al acelora care îşi folosesc înţelepciunea pentru a alege momentul potrivit, însă un duşman cum nu se poate mai primejdios pentru cei care se reped să acţioneze într-unui nepotrivit".

Viaţa lui Sertorius, Plutarh, circa 46-120 d. Hr.

A urmat restaurarea monarhiei Bourbonilor, iar la tron a venit Ludovic al XVIII-lea, fratele lui Ludovic al XVI-lea, regele ghilotinat. Ca întotdeauna la pândă să simtă direcţia vântului, Fouché şi-a dat

seama că domnia aceasta nu avea să dureze prea mult. Ludovic nu era înzestrat cu flerul lui Napoleon, drept care ducele de Otranto si-a reluat jocul de aşteptare, ţinându-se departe de centrul scenei. În februarie 1815, Napoleon a evadat din insula Elba, unde era exilat. Ludovic al XVIII-lea a intrat în panică: politica dusă de el îl îndepărtase de popor, care saluta cu urale reîntoarcerea împăratului. în această situaţie, s-a adresat unicului om în stare, poate, să-l salveze – lui Fouché, fostul radical regicid, care, după ce îi trimisese fratele la ghilotină, acum ajunsese unul dintre politicienii cei mai populari şi mai admiraţi din Franţa. Numai că Fouché nu dorea să mizeze pe un

perdant. A refuzat cererea de ajutor a regelui, pretinzând că sprijinul său nu era necesar, întrucât Napoleon nu avea să mai revină niciodată pe tron (deşi era convins de contrariul celor afirmate). Evident, nu după mult timp, în fruntea noii sale armate, acesta a intrat în Paris.

Văzând că regimul său stă să se prăbuşească şi intuind trădarea lui Fouché, pe care nu dorea să-l vadă trecut cu armele şi bagajele forţei şi abilităţii sale în tabăra lui Napoleon, regele a ordonat ca ministrul poliţei să fie arestat şi executat. în ziua de 16 martie 1815, poliţiştii au înconjurat trăsura lui Fouché pe unul dintre bulevardele Parisului. Să fi sosit ceasul sfârşitului? Poate, dar nu imediat:

Fouché le-a spus zbirilor că un fost membru în guvern nu putea fi arestat în plină stradă. L-au crezut şi i-au lăsat să se întoarcă acasă. Au venit să-l caute ceva mai târziu, în cursul aceleiaşi zile şi, încă o dată, l-au declarat în stare de arest. Fouché a dat din cap – dar, oare, domnii ofiţeri nu vor avea amabilitatea de a-i permite să se spele şi să-şi schimbe hainele înainte de a-şi părăsi casa definitiv? Bineînţeles că i-au dat permisiunea. Fouché a ieşit din cameră şi apoi minutele au început să curgă încet. „Arestatul” nu s-a mai întors. în cele din urmă, poliţiştii au pătruns în încăperea alăturată şi au văzut că sub fereastra deschisă se afla, proptită de perete, o scară.

Până seara şi toată ziua următoare, l-au căutat prin tot Parisul, dar tunurile armatei lui Napoleon începuseră să se facă auzite în apropierea capitalei, iar regele şi oamenii săi au fugit din ţară în grabă. îndată ce împăratul şi-a făcut intrarea în Paris, Fouché a ieşit din ascunzătoare, izbutise din nou să-i joace un renghi călăului. Napoleon l-a întâmpinat cu bucurie şi l-a reinstalat în vechea sa funcţie. în timpul celor o sută de zile câta durat a doua domnie a corsicanului, până în momentul bătăliei de la Waterloo, cel care a guvernat Franţa a fost de fapt Fouché.

După căderea definitivă a lui Napoleon, Ludovic al XVIII-lea s-a întors pe tron şi, ca o adevărată

pisică având nu una, ci nouă vieţi, Fouché a rămas pe loc şi pe post, ca să slujească unui nou vechi stăpân – puterea şi influenţa sa atinseseră cote atât de impresionante, încât nici regele nu mai cuteza să-l înfrunte.

Comentariu

Joseph Fouché a reuşit să prospere şi să avanseze într-o perioadă zguduită de tulburări fără precedent, numai datorită măiestriei sale în exploatarea momentului potrivit. Din cariera sa avem de tras câteva învăţăminte esenţiale.

În primul rând, că este de o importanţă capitală să înţelegi spiritul vremii. Fouché calcula

întotdeauna cu două mutări înainte, găsea valul care să-l poarte către putere şi se suia călare pe el. Trebuie să simţi în permanenţă încotro se îndreaptă lucrurile, să anticipezi schimbările de direcţie şi de opinie, să nu pierzi niciodată vreo ocazie. Uneori, spiritul epocii nu este uşor de sesizat. Ca să-l recunoşti, nu te lua după ceea ce se aude mai tare sau se vede mai bine; caută ideile aflate în stare latentă, care zac îngropate şi hibernează în mintea oamenilor. Pregăteşte-te să-i întâmpini pe Napoleonii viitorului, în loc să te cramponezi de vestigiile trecutului.

În al doilea rând, identificarea curentelor dominante de opinie nu presupune în mod necesar ralierea

la ele. Orice mişcare socială puternică provoacă o contramişcare la fel de puternică şi este înţelept să prevezi care ar fi această reacţie, aşa cum a procedat Fouché după executarea lui Robespierre. Decât să încaleci un val care se sparge de prima stâncă, mai bine aşteaptă fluxul ce te va readuce la limanul puterii. În asemenea împrejurări, mizează pe reacţia care stă să izbucnească şi aşează-te în avangarda ei.

În sfârşit, trebuie subliniat faptul că Fouché avea remarcabil de multă răbdare. Fără răbdarea aceasta ca sabie, dar şi ca scut, nu vei reuşi să te sincronizezi cu evenimentele şi, în mod inevitabil, te vei trezi un ratat. Atunci când

vremurile îi erau vitrege, Fouché nu încerca să le răstoarne cursul, să se mânie sau să se arunce, orbeşte, în luptă. îşi păstra calmul, se retrăgea în planul din spate, ţesând, răbdător, reţeaua de alianţe ce avea să-i servească drept bastion pentru următoarea ascensiune spre putere. Ori de câte ori s-a văzut într-o situaţie nefavorabilă, a mizat pe timp, despre care ştia că va fi întotdeauna un aliat de nădejde, cu condiţia să aibă răbdare. Aşadar, recunoaşte atât momentul când e cazul să dispari din centrul atenţiei, să te ascunzi în iarbă sau să te strecori sub o piatră, cât şi momentul când trebuie să-ţi arăţi colţii şi să treci la atac.

Spaţiul îl putem recupera, timpul, niciodată.

Napoleon Bonaparte, 1769-1821

Domnul Shih avea doi fii: unul iubea învăţătura, celălalt, războiul. Primul şi-a expus principiile de morală în faţa curţii cuprinse de admiraţie a regatului Ch'i şi a fost numit profesor, în vreme ce al doilea le-a vorbit despre strategie războinicilor curteni din regatul Ch'u şi a fost făcut general. Domnul Meng cel sărac, auzind de aceste succese, i-a trimis şi el pe cei doi fii ai săi să meargă pe urmele băieţilor Shih. Primul şi-a expus principiile de morală la curtea din Ch'i, dar regele a spus: „în prezent, ţările se înfruntă cu violenţă şi fiecare conducător se străduieşte să-şi

înarmeze până în dinţi trupele. Dacă aş sta să mă uit la palavrele acestui pedant îngâmfat, curând s-ar alege praful de regatul nostru". Apoi, a pus ca tânărul să fie castrat. între timp, fratele acestuia s-a dus să- şi etaleze priceperea militară la curtea regatului Wei. însă regele de acolo a spus: „Tara mea nu este o putere militară. Dacă ar fi să contez pe forţă şi nu pe diplomaţie, într-o clipă am fi făcuţi una cu pământul. Dacă, pe de altă parte, l-aş lăsa să plece pe acest bătăuş ţanţoş, el şi-ar oferi serviciile altei ţări şi am da de necazuri". Astfel, a pus ca tânărului să-i fie retezate picioarele. Amândouă familiile făcuseră exact acelaşi lucru, numai că una prinsese

momentul potrivit, iar cealaltă acţionase într-unui nepotrivit. Iată, aşadar, că succesul depinde nu de calcul logic, ci de ritmul [evenimentelor].

Lieh Tzu, citat din *Oglinda chinezească,* Dennis Bloodworth, 1967

CHEILE PUTERII

Timpul este un concept artificial pe care oamenii l-au creat pentru a face mai suportabile şi mai accesibile înţelegerii umane eternitatea şi infinitatea universului. Din moment ce noi am elaborat conceptul de timp, suntem în măsură să-l şi modelăm întrucâtva,

ba să ne şi jucăm cu el. Timpul copilului este lung şi lent, ca o succesiune de întinderi vaste. Timpul omului matur zboară cu o viteză înspăimântătoare. Iată, deci, că totul depinde de percepţia noastră, care, după cum bine ştim, poate fi modificată în mod conştient. Acesta este elementul esenţial în înţelegerea şi practicarea artei sincronizării cu evenimentele. Dacă tulburarea lăuntrică generată de emoţionalitate face timpul să se accelereze, concluzia logică este că, o dată ce ne controlăm reacţiile emoţionale faţă de faptele exterioare, timpul îşi va încetini înaintarea. Această metodă modificată de a privi lucrurile tinde să „alungească" percepţia viitorului,

deschizând posibilitatea calmării temerilor sau furiei şi predispunându-ne la răbdarea care este condiţia principală a stăpânirii artei de a exploata momentul potrivit.

Sultanul [Persiei] condamnase la moarte doi oameni. Unul dintre ei, ştiind cât tine sultanul la armăsarul său, s-a oferit ca, în schimbul vieţii şi în răstimp de un an, să înveţe calul să zboare. închipuindu-şi cât de bine ar fi să călărească singurul armăsar zburător din lume, sultanul s-a învoit. Celălalt condamnat s-a uitat la prietenul său, nevenindu-i să-şi creadă ochilor: „Păi, ştii prea bine, caii nu zboară. Ce ţi-a venit să umbli

cu aiureli dintr-astea? Nu faci decât să amâni inevitabilul."

„Ba nu", a zis cel dintâi. „De fapt, mi-am oferit patru şanse la libertate. Prima, ca în acest an, sultanul să moară. A doua, să mor eu. A treia, să moară calul. „Şi a patra... să-l învăţ într-adevăr să zboare."

Arta puterii, R. G. H. Siu, 1979

Avem de-a face cu trei feluri de timp, fiecare prezentând probleme rezolvabile prin abilitate şi antrenament. În primul rând, există timpul îndelungat – dilatat în ani întregi, care poate fi „stăpânit" prin răbdare şi corecţii uşoare de direcţie. Cu timpul îndelungat trebuie să umblăm cu grijă, atitudinea cea mai potrivită fiind, în

general, una defensivă – este arta de a nu acţiona impulsiv, de a aştepta ocazia prielnică. În al doilea rând, există timpul impus – un interval limitat, pe care îl putem utiliza ca pe o armă ofensivă, pentru răsturnarea planurilor de sincronizare ale adversarilor. În sfârşit, există un timp de finalizare – când planul trebuie executat cu toată viteza şi forţa. Am aşteptat, am găsit momentul şi am trecut la acţiune fără ezitare.

Timpul îndelungat. Celebrul pictor Chou Yung, trăitor în secolul al XVII-lea, pe vremea dinastiei Ming, ne povesteşte o întâmplare care i-a schimbat pentru totdeauna felul de a fi. Într-o după-amiază târzie de iarnă, s-a pornit să viziteze

un oraş de pe celălalt mal al fluviului pe ţărmul căruia se afla oraşul său. Luase cu el câteva cărţi şi documente importante şi plătise unui băiat să-l ajute să le care. Pe când podul plutitor se apropia de malul celălalt, Chou Yung l-a întrebat pe cârmaci dacă va avea timp să ajungă în oraş înainte de a se închide porţile, pentru că era ceva drum până acolo şi începuse să se întunece. Cârmaciul i-a aruncat o privire băiatului, s-a uitat la legăturica în care erau cărţile şi documentele şi a răspuns: „Da, dacă nu o să mergeţi prea repede".

Când au plecat la drum, însă, soarele era pe cale să apună. Temându-se că ar putea găsi porţile cetăţii încuiate şi că ar fi siliţi să

petreacă noaptea în afara zidurilor, pe unde mişunau tâlharii de prin partea locului, Chou şi băiatul au luat-o la picior din ce în ce mai repede, până când au început să alerge de-a binelea. Deodată, sfoara cu care erau legate cărţile şi documentele s-a rupt şi toate hârtiile s-au împrăştiat pe jos. Le-au trebuit câteva minute bune ca să le adune şi să lege pachetul la loc, şi pe când au ajuns, porţile oraşului erau deja zăvorâte – era prea târziu.

Dacă iuţeşti pasul de frică sau nerăbdare, îţi creezi o sumedenie de probleme pe care eşti silit să te opreşti ca să le rezolvi, astfel încât, până la urmă, pierzi mai mult timp decât dacă nu te-ai fi grăbit. Se întâmplă uneori ca cei grăbiţi să

înainteze mai repede, dar hârtiile li se împrăştie peste tot, se ivesc primejdii neaşteptate şi au mereu o mare bătaie de cap cu soluţionarea dificultăţilor pe care şi le-au creat singuri. Există situaţii când cea mai bună mişcare în faţa pericolului este tocmai să te abţii de la a face vreo mişcare – să aştepţi, în mod deliberat, şi să reduci viteza. Odată cu trecerea timpului, ţi se vor prezenta ocazii favorabile ce nici măcar nu ţi le-ai fi imaginat.

Aşteptarea presupune exercitarea unui control strict nu numai asupra propriilor tale stări emoţionale, ci şi ale colegilor sau aliaţilor tăi, care, luând, în chip eronat, acţiunea drept putere, ar încerca să te împingă, impulsivi, să

treci la fapte. Pe de altă parte, îţi poţi încuraja rivalii să comită acest gen de greşeală: dacă îi laşi să se repeadă orbeşte, în plină primejdie, în timp ce tu faci un pas îndărăt şi aştepţi, curând vei vedea că vine şi momentul potrivit ca să intervii şi să aduni cioburile. Aceasta a fost înţeleaptă strategie de bază a marelui împărat Tokugawa Ieyasu, din Japonia începutului de secol al XVII-lea. Atunci când predecesorul său, încăpăţânatul Hideyoshi, sub ordinele căruia slujise în calitate de general, a pus la cale o pripită invazie a Coreei, Ieyasu a preferat să stea deoparte. Ştia că invazia avea să fie un dezastru şi că va duce la căderea lui Hideyoshi. E mai bine să aştepţi cu răbdare, pe linia de

tuşă, chiar vreme de mulţi ani, pentru ca apoi să fii în măsură să preiei puterea, la momentul potrivit – adică exact aşa cum a procedat, cu mare măiestrie, Ieyasu.

PĂSTRĂVIŢA ŞI PORCUŞORUL

în luna mai, un pescar stătea cu undiţa pe malul Tamisei, cu o muscă artificială în cârlig. A aruncat momeala cu atâta artă, încât o păstrăviţă tinerică se şi repezea s-o apuce, când mamă-sa a oprit-o. „Niciodată", i-a spus ea, „niciodată, copila mea, să nu te grăbeşti atunci când te pot pândi pericole. Acordă-ţi timp destul ca să te gândeşti înainte de a-ţi asuma un risc ce ţi-ar putea fi fatal. De unde ştii că arătarea aceea este chiar o muscă şi nu vreo capcană a duşmanului? Lasă mai

întâi pe altcineva să facă această experienţă. Dacă e o muscă, primul atac va da probabil greş, dar al doilea poate fi încercat dacă nu cu succes, atunci măcar fără risc."

Nici nu încheiase bine păstrăviţa-mamă ce avusese de spus, că un porcuşor a apucat pretinsa muscă şi a devenit pildă grăitoare pentru fiica cea nesocotită, despre cât de mare însemnătate avea sfatul mamă-sii.

Fabule, Robert Dodsley, 1703-1764

Nu este vorba de a încetini timpul ca să trăieşti mai mult sau să guşti mai pe îndelete clipa trecătoare, ci ca să joci mai bine jocul puterii. În primul rând, atunci când mintea îţi este eliberată de zăpăceala permanentelor probleme

urgente, vei vedea mai departe în viitor. În al doilea rând, vei fi capabil să rezişti momelilor pe care oamenii ţi le plimbă pe sub nas şi vei evita să ajungi unul dintre fraierii grăbiţi să se năpustească în capcană. În al treilea rând, vei dispune de o marjă mai mare, care să-ţi asigure flexibilitatea. Ţi se vor ivi, în mod inevitabil, ocazii favorabile neaşteptate, pe care le-ai fi pierdut dacă ai fi iuţit pasul. În al patrulea rând, nu vei trece de la un lucru la altul fără să finalizezi niciunul. Aşezarea unei temelii de putere solide necesită, uneori, ani întregi – ai grijă să torni bine betonul. Nu fi un meteor, care străluceşte doar o clipă – singurul

succes durabil este acela construit încet şi sigur.

În sfârşit, încetinirea ritmului îţi va crea o perspectivă mai clară asupra timpului în care trăieşti, ajutându-te să te detaşezi din punct de vedere emoţional ca să distingi mai limpede contururile evenimentelor ce urmează. Cei grăbiţi se înşală adeseori luând fenomenele episodice şi de suprafaţă drept evenimente decisive şi văzând numai ce doresc să vadă. Este cu mult mai bine să percepi clar realitatea, oricât ar fi ea de neplăcută şi oricât ţi-ar îngreuna ducerea la bun sfârşit a planurilor.

Timpul impus. Ca să reuşeşti să impui timpul, secretul constă în compromiterea planificării

temporale a altora – îi determini să se pripească, îi sileşti să aştepte, îi obligi să-şi schimbe ritmul de înaintare, le distorsionezi percepţia timpului. Perturbând calculele de timp ale adversarilor, dar rămânând tu însuţi răbdător şi calm, îţi oferi un răgaz în plus, ceea ce înseamnă că jocul este pe jumătate câştigat.

În 1473, marele sultan turc Mahomed Cuceritorul i-a poftit pe unguri să vină la negocieri ca să se pună capăt unui război în care cele două ţări se aflau angajate de ani întregi. Când emisarul ungur a sosit la înalta Poartă şi tratativele trebuiau să înceapă, demnitarii turci s-au scuzat plini de umilinţă – sultanul tocmai părăsise capitala, Istambul, ca să se războiască

împotriva unui vechi duşman, Uzun Hasan, dar, cum ţinea să încheie cât mai repede pacea cu ungurii, îl invita pe trimisul lor să i se alăture pe câmpul de bătălie.

Până să ajungă ungurul la locul cu pricina, Mahomed deja plecase către est, în urmărirea acestui duşman al său care se mişca atât de iute. Aşa s-au petrecut lucrurile de câteva ori. Când emisarul ajungea undeva, turcii îl copleşeau cu daruri, îi ofereau ospeţe şi îl răsfăţau cu ceremonii plăcute, dar care îi consumau timpul. în cele din urmă, sultanul l-a înfrânt pe Uzun Hasan şi s-a întâlnit cu solul ungur. Condiţiile pe care dorea să le impună Ungariei erau însă excesiv de aspre. După câteva zile, negocierile au luat

sfârşit, fiindcă nu se ieşise din impas. Pe sultan acest lucru nu îl deranja câtuşi de puţin. De fapt, asta şi dorise. Planificându-şi campania împotriva lui Uzun, ştia că, dacă îşi concentra trupele în est, flancul său vestic avea să rămână vulnerabil. Ca să împiedice Ungaria să profite de această slăbiciune şi de faptul că atenţia sa era îndreptată altundeva, i-a aruncat momeala tratativelor de pace, impunându-i să aştepte – adică să facă ce voia şi când voia el.

A-i face pe oameni să aştepte constituie o modalitate esenţială de a le impune timpul tău – cu condiţia ca ei să nu-şi dea seama care îţi sunt scopurile. Tu controlezi ceasul, iar ei zac în purgatoriu – ceea ce îi

demoralizează şi îţi oferă ocazii favorabile să îi loveşti. Şi procedeul opus are un efect la fel de puternic: îţi obligi adversarii să acţioneze în grabă. La început, ia-i încet pentru ca apoi brusc să exerciţi presiuni asupra lor şi să le creezi senzaţia că sunt copleşiţi şi depăşiţi de evenimente. Oamenii care nu au timp să se gândească vor comite greşeli – planifică-le tu etapele şi nu le da răgaz nici să respire. Aceasta este tehnica a cărei aplicare o admira Machiavelli la Cesare Borgia: în timpul tratativelor, pe neaşteptate, insista vehement asupra unei hotărâri, dând peste cap planurile adversarului şi punându-i la grea încercare răbdarea. Căci cine ar fi îndrăznit

să-l facă pe Cesare Borgia să aştepte?!

Joseph Duveen, faimosul negustor de tablouri, ştia că dacă îi dă termen limită unui client nedecis ca John D. Rockefeller – spunându-i, de pildă, că lucrarea trebuie să fie scoasă din ţară, pentru ca să ajungă la un alt magnat care ţinea s-o achiziţioneze – el o cumpăra în ultima clipă. Freud remarcase că pacienţii cărora li se administra de ani întregi terapia psihanalitică, fără să se constate ameliorări, îşi reveneau în mod miraculos atunci când li se fixa data limită pentru încetarea tratamentului. Celebrul psihanalist Jacques Lacan a utilizat diverse variante ale aceleiaşi tehnici – de exemplu, punea capăt

obişnuitei ore de terapie după doar zece minute, fără avertisment. După ce repeta de câteva ori acest lucru, pacienţii ajungeau la concluzia că era preferabil să profite cât mai mult de timpul avut la dispoziţie şi evitau să piardă minute în şir pălăvrăgind fără să spună nimic cu adevărat important. Astfel, termenul limită constituie o metodă ce dă rezultate clare. închide toate portiţele nehotărârii şi forţează oamenii să ia decizii sau să treacă direct la subiect – nu-i lăsa să te facă să joci după cum cântă ei şi să-ţi impună condiţiile lor drastice. Nu le da timp.

Oamenii de spectacol (mai ales iluzioniştii) sunt adevăraţi experţi în manipularea şi impunerea timpului

dorit de ei. Houdini reuşea adesea să se elibereze din cătuşe în doar câteva minute, dar prelungea suspansul până la o oră – pe cei din public îi treceau apele, pentru că timpul părea să se oprească în loc. Aceşti artişti şi- au dat seama dintotdeauna că cea mai bună metodă de a altera percepţia temporală o reprezintă încetinirea ritmului. Suspansul, după cum se înţelege de la sine, constituie „suspendarea”, adică „întreruperea” cu efect năucitor a curgerii secundelor, minutelor şi aşa mai departe – cu cât mâinile magicianului se mişcă mai lent, cu atât îi este acestuia mai uşor să creeze iluzia vitezei şi să-şi silească spectatorii să creadă că iepuraşul

apare instantaneu din pălărie. Renumitul prestidigitator din secolul al XIX-lea, Jean-Eugène Robert-Houdin a explicat limpede acest efect: „Cu cât este povestea narată mai rar, cu atât pare mai scurtă."

În plus, dacă reduci viteza, ceea ce faci tinde să pară mai interesant, publicul se supune ritmului tău, de parcă s-ar afla în transă. Este o stare în care timpul trece pe lângă tine într-un vârtej delicios. Trebuie să te deprinzi şi tu să practici asemenea iluzionisme, care, ca şi puterea hipnotizatorului, alterează perceperea temporală.

Timpul de finalizare. Poţi foarte bine să-ţi faci jocul cu cea mai mare artă – aşteptând, cu răbdare, momentul potrivit pentru

acţiune şi derutându-ţi rivalii prin perturbarea capacităţii lor de a-şi coordona şi respecta etapele plănuite – toate acestea nu înseamnă nimic decât dacă ştii cum să ajungi la linia de finiş. Să nu te numeri printre oamenii care par a fi nişte monumente ale răbdării, când, în realitate, aşteptarea lor porneşte din teama de a trece la fapte sau de a finaliza lupta. Răbdarea rămâne fără valoare dacă nu se împleteşte cu voinţa de a-ţi elimina necruţător adversarul, îndată ce se iveşte momentul prielnic. Aşteaptă atât cât este necesar, însă când vine clipa propice, acţionează rapid. Foloseşte viteza ca să-ţi paralizezi duşmanul, ca să-ţi acoperi greşelile pe care le vei fi comis pe parcurs şi ca să-i

impresionezi pe toţi prin aura ta de autoritate, de om în stare să-şi fructifice efortul.

Demonstrând răbdarea unui îmblânzitor de şerpi, atragi reptila să iasă din coşul de nuiele ademenind-o cu ritmuri calme, repetate obsesiv. Odată ce şarpele a ieşit, însă, crezi că ar fi înţelept să-ţi plimbi degetele pe lângă capul lui, riscându-ţi viaţa? Nu există niciun motiv să ratezi finalizarea sau să te abaţi, fie şi cu o iotă, de la încheierea planificată. Arta ta de a stăpâni timpul nu poate fi judecată decât după cum procedezi cu timpul de finalizare – după cum izbuteşti să-ţi modifici ritmul şi să aduci lucrurile la un final rapid şi definitiv.

Imagine: Şoimul. Răbdător şi lent, se învârte în cerc sus, pe cer, şi nimic nu scapă privirii lui sfredelitoare. Cei de jos nici nu îşi dau seama că sunt urmăriţi. Deodată, când vine clipa, şoimul plonjează în picaj, cu o rapiditate de care nu te poţi apăra. înainte ca prada să înţeleagă ce i se întâmplă, ghearele şoimului o strâng ca o menghină şi o ridică în înaltul cerului.

Ultimul cuvânt: în viaţa oamenilor vine câte-un val/Pe care, de-l încaleci, ajungi la fericire/Dar dacă-l pierzi, toată călătoria vieţii/Sfârşeşte în amar şi jeluire. (*Julius Caesar,* William Shakespeare, 1564-1616)

CONTRAARGUMENT

Puterea nu se câştigă dacă laşi frâul din mâini şi pe tine însuţi în voia evenimentelor. într-o anumită măsură, timpul poate fi dirijat – altminteri nu vei fi altceva decât victima sa vrednică de milă. Ca atare, această lege nu admite contraargument.

LEGEA 36 DISPREŢUIEŞTE LUCRURILE PE CARE NU LE POŢI AVEA – CEA MAI

BUNĂ RĂZBUNARE ESTE SĂ LE IGNORI

ARGUMENT

Dacă recunoşti că ai fie şi cea mai măruntă problemă, de fapt, o creezi şi îi conferi credibilitate. Cu cât acorzi o mai mare atenţie adversarului, cu atât îi consolidezi poziţia; adeseori, o greşeală mică devine vizibilă abia când încerci s-o îndrepţi. în unele situaţii, este preferabil să laşi lucrurile aşa cum

sunt. Dacă doreşti ceva ce nu poţi obţine, arată că nici nu te interesează. Dispreţuieşte ceea ce îţi este inaccesibil şi vei fi considerat un om superior.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Conducătorul rebelilor mexicani, Pancho Villa, a început prin a fi şeful unei bande de tâlhari, dar după izbucnirea revoluţiei, în 1910, a devenit un soi de erou popular: prăda trenurile şi împărţea banii săracilor, făcea incursiuni îndrăzneţe şi cucerea femeile în nu puţine escapade amoroase. Isprăvile lui fascinau. În ochii americanilor, părea un om aparţinând altei epoci,

un fel de aliaj între Robin Hood şi Don Juan. După câţiva ani de lupte sângeroase, însă, generalul Carranza a ieşit învingător. înfrânte, trupele lui Pancho Villa s-au întors acasă, în părţile de nord ale statului Chihuahua. Armata s-a risipit, iar conducătorul ei a revenit la vechea sa ocupaţie de bandit, pierzându-şi mult din popularitate. în cele din urmă, poate din disperare, Villa a început să-i duşmănească pe americani, pe „gringos", învinuindu-i de toate năpastele ce dăduseră peste el.

În martie 1916, a atacat oraşul Columbus, din statul New Mexico. Dând năvală pe străzi, ca nişte bezmetici, el şi banditii săi au ucis şaptesprezece soldaţi şi civili

americani. Asemenea altor cetăţeni ai Statelor Unite, preşedintele Woodrow Wilson îl admirase pe acest om. Oricum, însă, tâlharul trebuia pedepsit. Consilierii lui Wilson l-au îndemnat să trimită trupe în Mexic şi să-l captureze. Dacă o ţară atât de puternică precum Statele Unite nu riposta atunci când teritoriul îi fusese invadat de o armată străină, susţineau ei, faptul ar fi putut crea o impresie foarte proastă. Mai mult decât atât, argumentau ei în continuare, mulţi americani îl considerau pe preşedinte pacifist, iar opinia publică se îndoia de valoarea pacifismului ca reacţie în faţa violenţei. Wilson trebuia, aşadar, să facă dovada „stofei” şi

bărbăţiei sale şi să dispună folosirea forţei.

VULPEA ŞI STRUGURII

O vulpe hămesită [...] a văzut un ciorchine de struguri ce păreau să strălucească, zemoşi şi purpurii, cum atârnau deasupra ei pe spalier.

Grozav i-ar mai fi plăcut să-şi încropească prânzul cu ei, dar când a încercat în zadar să ajungă să-i ia, fiindcă erau prea sus, şi-a zis:

„Ei, oricum cred că sunt prea acri, buni numai pentru proştii care nu ştiu să aleagă!”

Şi nu a fost oare vulpea mai înţeleaptă când şi-a spus că strugurii erau necopţi decât să se fi pus pe jeluit că nu-i putea culege?

Fabule, Jean de La Fontaine, 1621-1695

Asupra lui Wilson se exercitau presiuni intense şi înainte de a trece o lună de la incident, cu acordul guvernului Carranza, a deplasat în Mexic o armată de zece mii de soldaţi cu misiunea de a-l captura pe Villa. Operaţiunea a primit numele de „Expediţie de pedepsire”, iar la comanda ei a fost desemnat generalul John J. Pershing, care învinsese gherilele din Filipine şi „pieile roşii” din părţile de sud-vest ale Statelor Unite. Nu încăpea îndoială că Pershing avea să-l găsească pe bandit şi să-l biruiască.

Expediţia de pedepsire a devenit capul de afiş al actualităţii şi, pe lângă armată, s-au îngrămădit

zeci şi zeci de reporteri. Campania, consemnau ei, urma să fie un test al puterii Statelor
Unite. Soldaţii erau dotaţi cu armamentul cel mai modern din lume, comunicau prin radio şi aveau asigurate misiunile de recunoaştere de către aviaţie.

În cursul primelor câteva luni, trupele s-au împărţit în unităţi mici care să caute cu atenţie prin zonele sălbatice din nordul Mexicului. Americanii anunţaseră că oferă o recompensă de cincizeci de mii de dolari pentru orice informaţie care ar avea ca rezultat capturarea lui Villa. Dar mexicanii, după ce se simţiseră dezamăgiţi atunci când acesta îşi reluase activitatea banditească, acum reîncepuseră să-l

idolatrizeze pentru că îi ţinea piept puternicei armate americane. S-au apucat să-i dea lui Pershing tot felul de indicii şi informaţii false; că Villa fusese văzut în cutare sat sau că era în cutare ascunzătoare din munţi – avioanele erau trimise imediat să cerceteze regiunea, soldaţii porneau la drum în aceeaşi direcţie. Degeaba. Banditul cel şiret părea întotdeauna cu un pas înaintea militarilor americani.

Până în vară, expediţia ajunsese să-şi ridice efectivele la o sută douăzeci şi trei de mii de oameni. Sufereau din cauza căldurii ucigătoare, a ţânţarilor, a sălbăticiei terenului. Târâindu-şi picioarele prin praful unei ţări în care deja se simţeau detestaţi, aceştia şi-au atras

atât furia localnicilor, cât şi pe aceea a guvernului mexican. La un moment dat, Pancho Villa s-a ascuns într-o peşteră din munţi, că să aştepte să i se vindece rana de glonţ cu care se alesese dintr-o ciocnire cu armata mexicană. Privind de sus, din cuibul său de vultur, putea să-l vadă pe Pershing în fruntea trupelor sale epuizate, trecând de la un munte la altul în căutarea sa, fără a reuşi să se apropie de ţintă.

Odată, când G. K. Chesterton şi-a văzut opiniile economice criticate sarcastic într-un articol semnat de George Bernard Shaw, prietenii săi au aşteptat în zadar să-i citească replica. Istoricul Hilaire Belloc i-a şi reproşat lipsa de reacţie. „Dragul meu Belloc, i-a spus

Chesterton, dar deja i-am răspuns. Pentru un om cu spiritul lui Shaw, tăcerea este unica replică de nesuportat.”
Cărţulia de doi bani a anecdotelor, Clifton Fadiman, ed., 1985

Până în mijlocul iernii, banditul a continuat să se joace de-a pisica şi şoarecele cu americanii, care începuseră să privească „afacerea Villa” ca pe un fel de farsă de bâlci – de fapt, ajunseseră din nou să-l admire pe cel pe care trebuiau să-l vâneze, respectându-l pentru ingeniozitatea lui în a evita şi măcina prin uzură o forţă militară superioară. În ianuarie 1917, Wilson a sfârşit prin a-i ordona lui Pershing să se retragă. Pe când trupele parcurgeau drumul spre graniţa

Statelor Unite, grupurile rebele le urmăreau, obligându-i pe americani să-şi folosească aviaţia pentru a proteja ariergarda. Expediţia de pedepsire se pedepsise singură, eşuând într-o retragere dintre cele mai umilitoare cu putinţă.

Comentariu

Woodrow Wilson a organizat acţiunea ca pe o demonstraţie de forţă, intenţionând să-i dea lui Pancho Villa o lecţie dură şi, totodată, să arate lumii întregi că nimeni, oricât de însemnat sau de neînsemnat, nu putea ataca puternicele State Unite fără a avea de suportat consecinţele. Planul fusese ca această campanie să

dureze câteva săptămâni, după care Villa şi banditţii lui urmau să fie uitaţi.

Numai că socoteala din târg nu s-a potrivit cu cea de acasă. Cu cât trecea timpul, cu atât ieşeau mai tare în evidenţă incompetenţa americanilor şi isteţimea lui Villa. Curând, ceea ce lumea a dat uitării a fost nu banditul, ci incursiunea care a declanşat întreaga tevatură. Cum un incident minor constituise cauza unei conjuncturi internaţionale jenante şi pe măsură ce, furioşi, americanii trimiteau alte şi alte trupe, disproporţia dintre urmăritor şi urmărit (care, în plus, mai şi reuşea să nu fie prins) a împins lucrurile în ridicol. Şi, colac peste pupăză, această acumulare

uriaşă de personal şi material militar fusese silită să părăsească împleticit Mexicul, umilită. Expediţia de pedepsire avusese efectul opus celui scontat: Villa nu numai că a rămas liber, dar a devenit mai popular ca oricând.

MĂGARUL ŞI GRĂDINARUL

Cândva, prin cine ştie ce întâmplare, un măgar şi-a pierdut coada, lucru care îl făcea să sufere cumplit. A căutat-o peste tot, închipuindu-şi, prostul de el, că şi-ar fi putut-o pune la loc. A străbătut pajiştea şi a intrat într-o grădină. Văzându-l şi nefiind în stare să stea cu mâinile în sân şi să-l lase să-i strice florile, grădinarul s-a înfuriat la culme şi, fără să mai ţină seama

deloc de pedeapsa cu stâlpul infamiei, s-a repezit la măgar, i-a retezat amândouă urechile şi l-a mânat cu biciul afară din grădină. Astfel, după ce că îşi jelea pierderea cozii, măgarul s-a trezit cu un necaz încă şi mai mare, rămânând şi fără urechi.

Fabule, Pilpay, India, secolul al IV-lea

Cum altfel ar fi trebuit Wilson să acţioneze? Ar fi putut face presiuni asupra guvernului Carranza, determinându-l să-l prindă pe Villa prin forţe proprii. Sau, întrucât numeroşi mexicani se săturaseră deja de bandit înainte de declanşarea operaţiunii armate a americanilor, ar fi putut să se pună de acord cu ei, pe tăcute, şi să le

câştige sprijinul pentru o incursiune de mult mai mică amploare, la capătul căreia să-l captureze. O altă soluţie ar fi reprezentat-o organizarea unei capcane de partea americană a graniţei cu Mexicul, în aşteptarea următorului raid al lui Villa. Ori, în sfârşit, ar fi putut, pur şi simplu, să ignore, pentru moment, întregul incident şi să-i lase pe mexicani să rezolve problema Villa aşa cum doreau ei.

Ţine minte: *tu decizi* dacă ceva te supără. Poţi la fel de bine să nu-l bagi în seamă pe cel care te deranjează şi să socoteşti chestiunea ca prea lipsită de importanţă şi prea nedemnă de a i se acorda interes. Aceasta şi nu alta este metoda care demonstrează

forţă. Situaţiile la care nu reacţionezi nu au cum să te târască în conflicte inutile. Mândria ta nu are absolut nimic de-a face cu această atitudine. Cea mai dură lecţie pe care i-o poţi administra unui flecuşteţ agasant este să-l condamni la uitare ignorându-l. Dacă nu este cu putinţă să-l ignori (Pancho Villa omorâse cetăţeni americani), atunci plănuieşte în secret, împreună cu alţii, să scapi de el, dar niciodată, sub niciun motiv, să nu atragi atenţia asupra acestei supărătoare „cantităţi neglijabile”, ce ar putea fugi sau pieri de la sine. Dacă îţi iroseşti timpul şi energia în asemenea lucruri, este numai vina ta. învaţă să joci şi cartea dispreţului. Deprinde-te să treci

impasibil pe lângă ceea ce, de fapt, nu are cum să-ţi lezeze interesele de perspectivă.

Ia gândeşte-te: guvernul vostru a plătit o sută treizeci de milioane de dolari pentru încercarea de a mă prinde, l-am purtat printr-o ţară aspră şi muntoasă. Uneori, au făcut şi câte cincizeci de mile dintr-un foc, fără apă de băut. Nu aveau nimic, decât soarele şi ţânţarii. [...] Şi nu s-au ales cu nimic.

Pancho Villa, 1878-1923

RESPECTAREA LEGII

În anul 1527, regele Henric al VUI-lea al Angliei a hotărât să găsească un mijloc de a scăpa de

soţia sa, Caterina de Aragon. Caterina nu reuşise să-i dăruiască fiul pe care şi-l dorea, moştenitorul de parte bărbătească ce ar fi asigurat continuitatea dinastică, iar regele credea că ştie şi de ce: citise undeva, în Biblie, că „dacă un bărbat o ia de nevastă pe femeia fratelui său, necurat lucru este, căci el despoaie goliciunea fratelui; aceştia vor rămâne fără de copii.” înainte de a se căsători cu Henric, Caterina fusese măritată cu Arthur, fratele mai mare al acestuia, care, însă, murise la cinci luni după nuntă. Henric a aşteptat răstimpul cuvenit şi apoi s-a cununat cu văduva.

Caterina era fiica regelui Ferdinand şi a reginei Isabella ai

Spaniei, iar această căsătorie cu Henric garanta o alianţă preţioasă pentru cele două ţări. Caterina, însă, trebuia să-l asigure pe noul ei soţ că prima ei căsătorie, de atât de scurtă durată, nu se consumase, de fapt, niciodată. Altminteri, Henric ar fi considerat unirea lor ca incestuoasă, iar formalitatea cununiei, ca nulă şi neavenită. Caterina susţinea că se remăritase virgină, iar papa Clement al VH-lea a sprijinit-o acordând noii căsătorii binecuvântarea sa apostolică, ceea ce, fireşte, nu ar fi făcut dacă ar fi considerat-o un incest. Dar, după un număr de ani de căsnicie, Caterina nu a adus pe lume niciun fiu şi prin preajma anului 1521, a intrat la menopauză. Pentru rege, toate

acestea nu puteau însemna decât un singur lucru: că regina minţise în legătură cu virginitatea ei, deci, că Dumnezeu îi pedepsea pentru o căsătorie incestuoasă.

BOUL CEL MIRACULOS

Odată, cum era şi şef al poliţiei imperiale, ministrul justiţiei Tokudaiji ţinea o întrunire cu oamenii săi la poarta de mijloc, când un bou care aparţinea unui funcţionar pe nume Akikane, a scăpat de unde fusese priponit şi a intrat în pavilionul ministerului. S-a urcat pe estrada pe care şedea ministrul şi s-a culcat acolo, rumegând liniştit. Toată lumea era sigură că aceasta reprezenta o minune şi un semn rău şi insista ca boul să fie dus de îndată la un

prezicător yin-yang. însă primul-ministru, tatăl ministrului justiţiei, a spus: „ Un bou nu alege. Are picioare şi nu există loc pe unde să nu umble. Nu are niciun rost să i se ia unui funcţionar prost plătit animalul, de care are nevoie ca să vină la curte.” l-a dat omului boul înapoi şi, după aceea, a pus să fie schimbată rogojina pe care stătuse. Nu a urmat niciun eveniment neplăcut [dintre cele de care se temuseră cei de faţă]. Se spune că dacă vezi vreo minune şi refuzi s-o iei drept minune, caracterul ei miraculos dispare.

Eseuri despre lene, Kenko, Japonia, secolul al XlV-lea

Exista însă şi un alt motiv pentru graba lui Henric de a scăpa de Caterina: regele se îndrăgostise de o femeie mai tânără, Anna Boleyn. Nu numai că o iubea, dar dacă o lua de soţie, mai putea spera să capete de la ea un moştenitor legitim al tronului Angliei. Căsătoria cu Caterina trebuia anulată. În vederea obţinerii anulării, Henric era obligat să se adreseze Vaticanului. Papa Clement, însă, nu şi-ar fi dat niciodată acordul.

Prin vara anului 1527, în Europa a început să circule zvonul că regele Angliei avea să încerce imposibilul – adică să-şi anuleze căsătoria împotriva dorinţei papei. Caterina nu voia să cedeze, cu atât mai puţin să se ducă la mănăstire,

aşa cum o îndemna Henric. Dar el îşi avea strategia sa: a încetat să mai doarmă în acelaşi pat cu ea, considerând-o cumnată, şi nu soţie legitimă şi insista să o numească „prinţesa văduvă de Wales”, titlul ei de după moartea lui Arthur. În sfârşit, în 1531, a exilat-o de la curte, expediind-o într-un castel îndepărtat. Papa i-a ordonat regelui s-o aducă înapoi, ameninţându-l cu excomunicarea, pedeapsa cea mai îngrozitoare ce i se poate da unui catolic. Henric nu numai că a ignorat ameninţarea proferată de Roma, ci a continuat să afirme dizolvarea căsătoriei sale cu Caterina, iar în 1533, s-a însurat cu Anna Boleyn.

Papa Clement a refuzat să recunoască noul mariaj, însă lui Henric nu-i mai păsa – deja decisese să respingă tutela catolicismului roman şi să întemeieze biserica Angliei, în fruntea căreia să se afle regele însuşi. Astfel, după cum era şi de aşteptat, recent constituita biserică anglicană a proclamat-o pe Anna Boleyn regină de drept a ţării.

Papa a recurs la toate metodele de presiune de care dispunea – niciuna nu a dat rezultat. Pur şi simplu, englezul îl ignora. Clement se afla în culmea furiei: nimeni nu cutezase vreodată să-l trateze cu atâta dispreţ. Henric îl umilise, iar el nu avea cum riposta. Nici chiar excomunicarea (cu care

continua să-l ameninţe, fără a o decreta) părea să nu mai conteze.

La rândul ei, şi Caterina suporta greu dispreţul fostului ei soţ. A încercat să ia atitudine, dar cuvintele ei nu au impresionat pe nimeni şi, curând, nici nu a mai găsit om dispus să le asculte. Departe de curte, ignorată de rege, înnebunită de mânie şi frustrare, Caterina s-a îmbolnăvit şi, în 1536, a murit de pe urma unei tumori canceroase localizate în zona inimii.

Comentariu

Atunci când acorzi atenţie unei persoane, tu şi cu ea deveniţi un fel de parteneri, fiecare acţionând la şi în funcţie de acţiunile şi reacţiile

celuilalt. Astfel, îţi pierzi iniţiativa. Toate interacţiunile au o dinamică a lor: când îi bagi în seamă pe alţii, fie şi numai ca să te lupţi cu ei, devii vulnerabil la influenţa lor. Dacă Henric ar fi declanşat un conflict deschis cu Caterina, s-ar fi văzut atras într-un hăţiş de argumentări fără sfârşit, care i-ar fi slăbit hotărârea şi l-ar fi învins, epuizându-l (Caterina era o femeie puternică şi încăpăţânată). Dacă ar fi încercat s-o convingă să-şi schimbe afirmaţia vizând valabilitatea căsătoriei sau ar fi început să negocieze un compromis cu Vaticanul, s-ar fi trezit împotmolit, fiindcă tactica preferată a lui Clement era să lase timpul să rezolve lucrurile şi să obţină ceea ce papii obţineau

dintotdeauna, adică atuul ultimului cuvânt.

Având în vedere aceste lucruri, este recomandabil ca, din când în când, să le laşi pe toate cunoştinţele tale – fie bărbaţi, fie femei – să simtă că te-ai putea foarte bine lipsi de compania lor. Aceasta va întări prietenia. Ba mai mult: nu strică, faţă de cei mai mulţi oameni, să pui, uneori, câte un grăunte de dispreţ în felul în care îi tratezi. Aceasta îi va face cu atât mai mult să-ţi preţuiască prietenia. Chi non stima, vien stimato, după cum spune un subtil proverb italian – a nu arăta preţuire, înseamnă a-ţi atrage preţuire. Dar dacă, într-adevăr, avem o părere foarte bună despre

cineva, ar trebui să i-o ascundem ca pe un delict. Nu este un lucru prea plăcut, dar este drept. în fond, niciun câine nu va suferi să fie tratat cu prea multă blândeţe, cu atât mai puţin un om!
Arthur Schopenhauer, 1788-1860

Henric nu ţinea să ajungă într-o asemenea situaţie, drept care a făcut un joc de putere cu efect devastator: dispreţul total. Ignorând oamenii, îi desfiinţezi. Această atitudine îi destabilizează şi-i înfurie, dar cum nu au relaţii directe cu tine, nu pot acţiona în niciun fel.

Aceasta este partea ofensivă a legii. Atuul dispreţului are o putere imensă întrucât te plasează în postura celui care dictează condiţiile conflictului. Războiul este

purtat aşa cum vrei tu. Iată „poza" puterii supreme: tu eşti regele şi ignori pe cine te ofensează. Urmăreşte numai cât de tare îi înfurie pe oameni tactica aceasta – jumătate din ceea ce fac este menit să-ţi atragă atenţia, iar atunci când nu le-o mai acorzi, dau din mâini şi din picioare, înecându-se de frustrare.

MAIMUŢA ŞI MAZĂREA

O maimuţă ducea doi pumni de mazăre. Un bob i-a scăpat pe jos. A încercat să-l culeagă, şi a scăpat altele douăzeci. A încercat să le culeagă pe cele douăzeci, şi le-a scăpat pe toate. Apoi s-a înfuriat, a împrăştiat mazărea în toate direcţiile şi a luat-o la fugă.
Fabule, Lev Tolstoi, 1828-1910

OMUL: Pocneşte-l – te va ierta. Măguleşte-l – ar putea să-ţi simtă sau nu nesinceritatea. Dar ignoră-l şi te va urî de moarte.
Caravana viselor, Idries Shah, 1968

CHEILE PUTERII

Dorinţa creează adesea efecte paradoxale: cu cât vrei mai mult un lucru, cu atât te străduieşti mai tare să-l obţii şi... cu atât mai frecvent îţi scapă. De parcă dorinţa ar fi direct proporţională cu respingerea. Se întâmplă aşa tocmai pentru că această dorinţă este prea puternică, situaţie în care oamenii se comportă stângaci sau chiar încep să se

teamă. Dorinţa necontrolată te face să pari slab, lipsit de valoare, jalnic.

E necesar să întorci spatele lucrului dorit, să arăţi dispreţ şi dezinteres. Aceasta este reacţia care va face persoanele urmărite să-şi iasă din minţi. Vor răspunde cu o altă dorinţă – a lor: aceea de a-ţi crea impresie, pur şi simplu; poate, ca să te cucerească, poate, ca să- ţi facă rău. Dacă vor să te cucerească, înseamnă că ai trecut cu bine de prima etapă din planul tău de a le seduce. Dacă vor să-ţi facă rău, înseamnă că le-ai perturbat echilibrul şi le-ai obligat să joace după regulile impuse de tine (vezi Legile 8 şi 39, asupra momelilor cu care îi amăgeşti pe oameni ca să-i obligi să acţioneze).

Dispreţul se numără printre prerogativele regelui. Numai ceea ce îi atrage privirea, numai ce decide el să vadă există în realitate; ceea ce ignoră, ceea ce nu-l interesează, încetează de a mai exista. Iată arma lui Ludovic al XlV-lea – dacă nu te agrea, se purta ca şi cum nu erai acolo, asigurându-şi superioritatea prin paralizarea dinamicii interacţiunii. Acesta este genul de putere pe care îl obţii dacă joci cartea dispreţului, demonstrându-le oamenilor, în mod periodic, că te poţi descurca foarte bine şi fără ei.

Dacă ignorându-i, îţi sporeşti puterea, înseamnă că adoptând comportamentul contrar – devotament, loialitate – se poate

întâmpla să ţi-o diminuezi. Atunci când acorzi atenţie unui duşman nedemn de a fi luat în seamă, tu ajungi să pari nedemn de a fi luat în seamă şi cu cât îţi trebuie mai mult timp ca să zdrobeşti un asemenea duşman, cu atât îl faci să pară mai important. Când Atena a pornit să cucerească Sicilia, în anul 415 î. Hr., s-a pus în mişcare o forţă militară gigantică, ce trebuia să se războiască împotriva uneia incomparabil mai mici. Cu toate acestea, împotmolindu-i pe atenieni în mlaştina unui conflict de durată, Syracusa, cetatea cea mai însemnată din insulă, a căpătat un prestigiu la care înainte nu avea cum să râvnească, iar după ce, în sfârşit, i-a înfrânt pe greci, şi- a

dobândit o glorie a cărei amintire a străbătut secolele. Într-o epocă mai recentă, preşedintele John F. Kennedy a comis o greşeală similară cu Fidel Castro, în Cuba: invazia americană ratată din 1961, în Golful Porcilor, a făcut din liderul submediocru, care era Castro, un erou internaţional.

Al doilea pericol: dacă reuşeşti să-l zdrobeşti pe acest duşman agasant sau doar să-l răneşti, creezi un val de simpatie în favoarea lui, adică a părţii mai slabe. Criticii lui Franklin D. Roosevelt au protestat dur împotriva cheltuielilor administraţiei pentru o serie de programe guvernamentale, dar atacurile lor au rămas fără ecou, întrucât opinia publică socotea că

preşedintele se străduia să pună capăt crizei economice. Adversarii săi au crezut că găsiseră exemplul cel mai potrivit să ilustreze nechibzuinţa de care îl învinuiau: câinele lui, Fala, pe care îl răsfăţa cu alinturi şi atenţii. S- au repezit să-i reproşeze lipsa de sensibilitate – se poate, oare, să cheltuiască banii contribuabililor cu un câine, când atâţia americani continuau să trăiască în sărăcie? Dar Roosevelt a reacţionat: Cum îndrăznesc criticii lui să atace un căţeluş fără apărare? Discursul său în favoarea lui Fala a fost unul dintre cele mai populare din câte a rostit vreodată preşedintele. În acest caz, partea cea mai slabă era câinele, iar atacul s-a întors împotriva cârtitorilor – în

perspectivă mai largă, incidentul a sporit simpatia de care se bucura Roosevelt, pentru că foarte mulţi oameni sunt înclinaţi în mod firesc să ia apărarea celui slab, exact după cum opinia publică americană ajunsese să-l simpatizeze pe şiretul Pancho Villa, pentru că forţele lui se aflau într-o disproporţionată inferioritate numerică.

Aşa cum unii găsesc în toate motiv de clevetealã, alţii fac caz de orice. Ei discută ca despre lucruri mari [şi] iau totul în serios, făcând [să pară că este vorba despre] certuri şi mistere. Puţine sunt cele pe care ar trebui să le pui la inimă, căci altfel ar însemna să te laşi pradă unor griji fără temei. Este necugetat să te împovărezi cu

necazuri pe care s-ar cuveni să le arunci de pe umerii tăi. Multe lucruri ce par însemnate [pe moment], se dovedesc fără importanţă atunci când le ignori; iar altele, care par neînsemnate, devin înspăimântătoare atunci când le dai atenţie. Lucrurile pot fi lesne îndreptate la început, dar nu şi mai târziu. în multe împrejurări, leacul însuşi este pricina bolii: a lăsa lucrurile în voia lor nu este cea mai puţin plăcută dintre regulile vieţii.
Baltasar Graciân, 1601-1658

Este tentant să dorim să ne îndreptăm greşelile, însă cu cât ne străduim mai tare, cu atât le agravăm mai mult. Adeseori dăm dovadă de o mai mare abilitate dacă lăsăm lucrurile aşa cum sunt. În

1971, când New York Times a publicat „documentele Pentagonului”, o serie de acte secrete legate de implicarea Statelor Unite în Indochina, Henry Kissinger a făcut o adevărată criză de furie. Iritat la culme din cauza vulnerabilităţii administraţiei Nixon faţă de acest gen de scurgeri de informaţii, el a elaborat un set de recomandări care au dus, în cele din urmă, la înfiinţarea unei structuri numite a „instalatorilor”, a cărei misiune era să „repare scurgerile”. Membrii acestei unităţi au fost cei care, ulterior, aveau să pătrundă prin efracţie în birourile din sediul Partidului Democrat, adăpostite în clădirea Watergate şi să declanşeze şirul de evenimente ce au dus la

căderea lui Nixon. În realitate, publicarea documentelor Pentagonului nu reprezenta o ameninţare serioasă la adresa administraţiei, dar reacţia lui Kissinger a amplificat lucrurile. Incercându-se să se rezolve o problemă, s-a creat alta: o adevărată manie a securităţii informaţiilor care, în ultimă instanţă, avea să se dovedească distructivă pentru guvern. Dacă Kissinger nu ar fi dat importanţă documentelor publicate, scandalul provocat de ele s-ar fi stins de la sine.

În loc să îndrepţi, cu stângăcie, atenţia generală asupra unei probleme, dându-i acesteia proporţii exagerate prin sublinierea publică a preocupării şi îngrijorării ce ţi le

provoacă, este adesea cu mult mai înţelept să faci pe aristocratul dispreţuitor, care nu catadicseşte să admită nici măcar faptul că problema respectivă există. Această strategie poate fi aplicată în mai multe feluri.

În primul rând, ar fi atitudinea „strugurilor acri”. Dacă îţi dai seama că ceea ce vrei îţi va rămâne inaccesibil, cel mai rău lucru pe care îl poţi face este să atragi atenţia tuturor asupra dezamăgirii tale şi să te lamentezi. O tactică infinit mai eficace este să te porţi ca şi cum lucrul acela nu te-a interesat, de fapt, niciodată. Când susţinătorii lui George Sand au propus-o să devină prima femeie membru al Academiei Franceze (în 1861),

scriitoarea şi-a dat seama repede că propunerea nu avea nicio şansă de a fi acceptată. În loc să se plângă, însă, a declarat că nu ţinea deloc să facă parte dintr-un grup de palavragii ramoliţi, demodaţi şi de care se făcea, oricum, prea mult caz. Dispreţul acesta a reprezentat reacţia ideală – dacă George Sand şi-ar fi manifestat mânia că a fost respinsă, ar fi dezvăluit cât de mult ar fi însemnat pentru ea faptul de a fi fost acceptată. A preferat să-i eticheteze pe academicieni drept un grup de babalâci, aşa că de ce să se fi înfuriat sau de ce să fi fost dezamăgită la ideea că nu va fi silită să-şi piardă timpul cu ei? Declararea strugurilor drept acri este interpretată uneori ca o

demonstraţie de slăbiciune. Nu aşa stau lucrurile: este, dimpotrivă, o tactică a celor puternici.

OMUL ŞI UMBRA SA

Era odată un anume original care dorea să-şi prindă propria umbră.

Face un pas, doi, spre ea, dar ea se îndepărtează. El iuţeşte pasul; ea face la fel. în sfârşit se apucă să alerge, dar cu cât fuge el mai repede, cu atât mai repede fuge şi umbra, refuzând categoric să se predea, de parcă ar fi fost o comoară. Dar ce să vezi? Excentricul nostru prieten se întoarce deodată în loc şi pleacă. Numaidecât, se şi uită înapoi. Acum umbra aleargă după el.

Frumoasele mele doamne, am observat adesea [...] că Fortuna se poartă cu noi cam în acelaşi fel. Unul încearcă din răsputeri s-o prindă pe [această] zeiţă şi nu face decât să-şi piardă timpul şi să se ostenească în van. Altul pare că fuge departe de ea, dar, nu, ea însăşi găseşte plăcere în a se ţine după el.
Fabule, Ivan Krâlov, 1768-1844

În al doilea rând, atunci când te atacă un inferior, abate de la tine atenţia oamenilor precizând clar că atacul nici nu a fost băgat de seamă. întoarce-ţi privirea sau răspunde cu un surâs şi arată cât de puţin te interesează. În mod similar, dacă ai comis o gafă, cea mai bună soluţie este să o minimalizezi luând-o în uşor.

împăratul japonez Go-Saiin, discipol şi practicant fidel al ceremoniei ceaiului, avea un bol foarte vechi şi extrem de valoros, cu care trezise invidia tuturor curtenilor. într-o zi, un oaspete al său, Dainagon Tsunehiro, i-a cerut permisiunea să ducă bolul de ceai afară, la lumină, ca să-l cerceteze mai îndeaproape. Bolul nu era mai niciodată clintit de la locul lui de pe masă, dar împăratul se simţea bine dispus şi i-a îngăduit s-o facă. Când Dainagon a luat bolul şi a înaintat cu el spre grilajul verandei ca să-l ridice spre lumină, acesta i-a lunecat din mâini, a căzut pe o piatră din grădina de dedesubt şi s-a sfărâmat în cioburi mărunte.

Desigur, împăratul fierbea de furie. „Am fost, într-adevăr, cum nu se poate mai neîndemânatic, să-l scap în felul acesta”, a spus Dainagon, înclinându-se adânc, „dar, de fapt, paguba nu este chiar atât de mare. Acest bol de ceai Ido era foarte vechi, e cu neputinţă să spunem cât timp ar mai fi rezistat, şi, oricum, nu era un obiect de utilitate publică, aşa încât cred că este un noroc că s-a spart astfel.” Această reacţie surprinzătoare a avut un efect imediat: împăratul s- a liniştit. Dainagon nici nu s-a smiorcăit, nici nu s-a cufundat în scuze, ci şi-a subliniat propria sa valoare şi putere tratându-si greşeala cu o notă de dispreţ. împăratul era obligat să răspundă

cu o indiferenţă aristocratică similară; mânia îl făcuse să pară josnic şi
meschin – o imagine pe care Dainagon a ştiut s-o manipuleze.

Între egali, această tactică riscă să se întoarcă împotriva ta: indiferenţa manifestată de tine poate trece drept nesimţire. Faţă de un superior, însă, mai ales dacă reacţionezi prompt şi fără să faci multă zarvă, ea are mare efect: anume că îl scuteşti de a adopta o atitudine mânioasă, de a irosi timpul şi energia pe care le-ar fi consumat lamentându-se pentru paguba suferită şi îi oferi ocazia de a-şi demonstra public propria sa generozitate plină de eleganţă.

Dacă ne afundăm în scuze şi refuzăm să ne recunoaştem greşeala sau înşelătoria atunci când suntem prinşi, tulburăm şi mai mult apele şi ne agravăm situaţia. Cel mai adesea este mai înţelept să procedăm exact pe dos. Scriitorul renascentist Pietro Aretino se lăuda în mod frecvent cu ascendenţa sa nobiliară care era, desigur, pură invenţie, pentru că tatăl său fusese, de fapt, cizmar. Atunci când unul dintre duşmanii săi a dat pe faţă penibilul adevăr, zvonul s-a răspândit cu repeziciune şi, curând, toată Veneţia (unde locuia el pe atunci) a fost cuprinsă de consternare, şocată de minciunile lui. Dacă ar fi încercat să se apere, s-ar fi împotmolit şi mai tare. Reacţia sa a atins însă o culme

a abilităţii: Aretino a declarat că era, într- adevăr, fiu de cizmar şi acest lucru îi demonstra valoarea, căci reuşise să se ridice din cel mai umil strat al societăţii până la cel mai de sus. De atunci încolo, nu a mai pomenit niciodată de minciunile înşirate în trecut, trâmbiţându-şi în schimb noua atitudine de om în stare să parvină prin propriile sale merite.

Nu uita: Reacţia omului cu adevărat puternic în faţa neplăcerilor neînsemnate, dar agasante o reprezintă dispreţul superior. Nu lăsa niciodată să se vadă că un anumit lucru te supără sau te jigneşte, pentru că în acest fel ai recunoaşte existenţa unei probleme. Dispreţul este o mâncare

ce trebuie consumată rece şi fără garnitură.

Imagine: O mică rană. Este ea mică, dar doare şi te enervează, încerci o mulţime de medicamente, te plângi la toată lumea, te scarpini şi îţi zgândăreşti crusta. Doctorii complică lucrurile şi mai rău, transformând mica rană într-o problemă serioasă. Dacă ai fi avut minte s-o laşi în pace, s-ar fi vindecat de la sine, odată cu trecerea timpului şi ai fi scăpat de o puzderie de griji.

Ultimul cuvânt: învaţă cum să joci cartea dispreţului. Acesta este felul cel mai chibzuit de a te răzbuna. Căci sunt mulţi aceia de care nu am fi ştiut nimic dacă duşmanii lor nu i-ar fi băgat în seamă. Nu este răzbunare mai bună

decât uitarea, întrucât ea înseamnă îngroparea celor neînsemnaţi în pulberea propriei lor nimicnicii. (Baltasar Graciân, 1601-1658)'

CONTRAARGUMENT

Cartea dispreţului se cere jucată cu atenţie şi tact. Cele mai multe dintre micile noastre neplăceri dispar de la sine dacă le laşi să treacă. Altele, însă, se agravează şi te macină – ca atare, trebuie să te ocupi de ele. Ignoră un subaltern şi data viitoare când dai ochii cu el, te trezeşti că ţi-a devenit un rival redutabil, care de abia aşteaptă să se răzbune pentru dispreţul pe care i l-ai arătat. Marii principi ai Renaşterii italiene au

preferat să-l ignore pe Cesare Borgia când acesta se afla la începutul ascensiunii, ca tânăr general în armata tatălui său, papa Alexandru al Vl-lea. Când au găsit de cuviinţă să-i acorde atenţie era deja prea târziu – pisoiaşul de altădată se transformase într-un leu în stare să sfâşie hălci întregi din teritoriul peninsulei. Aşadar, există împrejurări în care deşi, în public, afişezi dispreţul, este indicat ca în particular să fii cu ochii în patru, să-ţi supraveghezi îndeaproape adversarul şi să nu-i permiţi să devină prea mare pentru a mai fi dispreţuit. Nu lăsa celula canceroasă să se extindă într-o tumoră.

Dezvoltă-ţi capacitatea de a anticipa evoluţia fiecărei mici probleme încă de la ivirea ei şi elimin-o înainte de a deveni de nerezolvat. învaţă să faci deosebirea între ceea ce este potenţialmente dezastruos şi ceea ce rămâne pur şi simplu enervant, între primejdia reală şi mica iritare care trece de la sine. Fie că este vorba despre cea dintâi, fie că ai de-a face cu cea de-a doua, nu lăsa situaţia să-ţi scape din ochi. Atâta vreme cat mica rană nu s-a vindecat, există oricând pericolul ca în ea să mocnească şi să izbucnească infecţia.

LEGEA 37 IA-LE OCHII

ARGUMENT

O imagine frapantă şi marile gesturi cu valoare de simbol îţi creează o aureolă de forţă – toată lumea reacţionează la aşa ceva. Regizează „spectacole” în faţa celor care te înconjoară, apoi, sedu-i prin elemente vizuale şi prin punerea în joc a altora, cu o profundă putere simbolică. Ele vor face din tine o personalitate irezistibilă. Orbiţi de aparenţe, oamenii nu vor mai fi atenţi la manevrele tale reale.

RESPECTAREA LEGII (I)

Puţin după 1780, în Berlin se vorbea despre practicile medicale stranii şi spectaculoase ale unui anume doctor Weisleder. Acesta îşi înfăptuia miracolele într-o sală imensă ce adăpostise înainte o berărie, iar berlinezii au început să observe că la intrare se formau cozi din ce în ce mai lungi – orbi, infirmi, bolnavi care, după criteriile medicinei obişnuite, erau incurabili. După ce s-a aflat că doctorul îşi trata pacienţii expunându-i la razele lunii, porecla s-a ivit ca de la sine: Doctorul Lunii, de la Berlin.

Prin 1783, se consemnează faptul că doctorul Weisleder vindecase de o boală cumplită pe una dintre doamnele bogate din oraş. Brusc, omul a devenit o

celebritate. Până atunci, numai berlinezii cei mai săraci fuseseră văzuţi, în zdrenţe, la coada din faţa berăriei – acum, în vecinătatea ei aşteptau trăsuri splendide, din care descindeau domni îmbrăcaţi în frac şi nobile doamne cu peruci enorme, care, toţi, aşteptau la rând, pe stradă, de îndată ce apunea soarele. Veneau şi persoane care nu sufereau de boli grave – aşa, din pură curiozitate. Pe când se aşezau la coadă, clienţii mai săraci le explicau domnilor şi doamnelor din lumea mare că doctorul nu administra tratamentul său decât în perioadele în care luna era în creştere. Mulţi adăugau că ei înşişi fuseseră expuşi la radiaţiile vindecătoare extrase de medic din

razele astrului. Chiar şi cei ce fuseseră deja vindecaţi continuau să vină, atraşi de această experienţă intensă.

De cum pătrundea în interiorul berăriei, vizitatorul dădea cu ochii de un spectacol straniu şi tulburător. În vestibul se înghesuiau o mulţime de oameni din toate straturile societăţii şi de toate naţiile – un adevărat Turn Babei. Prin ferestrele înalte, orientate spre nord, lumina argintie a lunii năvălea în sală sub un unghi ciudat. Doctorul şi soţia sa, care, pare-se, era şi ea în stare să aplice această terapie, lucrau la al doilea nivel, unde se ajungea urcându-se scara din capătul sălii. Pe măsură ce rândul se apropia de această scară,

bolnavii auzeau vaietele şi ţipetele celor de la etaj şi se şi ducea vorba că, poate, un domn lovit de orbire era pe cale să-şi recapete vederea.

Odată ajunşi sus, rândul se separa în două – o parte îndreptându-se către camera dinspre nord, unde lucra doctorul, şi cealaltă parte, către camera dinspre sud, unde se afla soţia acestuia, care se ocupa numai de pacienţii de sex feminin. În sfârşit, după ore întregi de stat la coadă, în aşteptare, bolnavii de sex masculin erau conduşi în faţa uluitorului medic, un bătrânel cu câteva şuviţe de păr cărunt şi zburlit şi cu un aer de energie febrilă. Se apropia de omul venit să-l consulte (să zicem, un băiat adus de tatăl său), îi dezgolea

locul dureros şi îl ridica pe băiat către fereastra prin care pătrundeau razele lunii. Apoi fricţiona zona lovită sau bolnavă, murmura ceva ininteligibil, privea cu o expresie de competenţă complice spre lună şi, după ce îşi încasa onorariul, îi trimitea acasă pe băiat şi pe tatăl lui. Între timp, în camera dinspre sud, soţia doctorului aplica pacientelor ei exact acelaşi tratament – ceea ce, în realitate, era ciudat, întrucât luna nu poate fi în două puncte cardinale în acelaşi moment, cu alte cuvinte, astrul nopţii nu avea cum să fie văzut şi de la ferestrele dinspre nord, şi de la cele orientate către sud. După toate aparenţele, simpla idee, simplul simbol al lunii erau suficiente, căci

doamnele nu aveau nimic de obiectat şi ulterior îşi exprimau părerea că soţia Doctorului Lunii era înzestrată cu aceleaşi puteri vindecătoare ca ale soţului ei.

Comentariu

Poate că doctorul Weisleder nu se prea pricepea la medicină, dar este limpede că se pricepea la oameni. îşi dăduse seama că aceştia nu întotdeauna vor cuvinte sau explicaţii raţionale ori demonstraţii ale realizărilor ştiinţei, ci un anume apel la emoţie. Dă-le ceea ce doresc şi restul îl vor face singuri – de pildă, să-şi imagineze că pot fi vindecaţi de lumina soarelui reflectată de un bolovan aflat la vreo

patru sute de mii de kilometri depărtare. Doctorul Weisleder nu avea nevoie de pilule, nici de documentaţie aprofundată asupra puterii lunii ori de vreo aparatură aiurită, care să amplifice razele. înţelesese că spectacolul e cu atât mai bun cu cât este mai simplu – doar atât: luna pătrunzând prin ferestrele laterale, scara ce ducea la ceruri şi razele – fie că erau, fie că nu erau vizibile direct. Dacă ar mai fi adăugat vreun alt efect, s-ar fi putut crea impresia că luna singură nu avea destulă putere. Dar luna avea putere. Era o dată mai mult un magnet al fanteziilor, aşa cum fusese dintotdeauna. Doctorul căpăta putere prin simplul fapt că îşi asociase imaginea astrului.

Nu uita: La putere se ajunge şi pe scurtături. Ai întotdeauna de evitat suspiciunile oamenilor şi perversa lor încăpăţânare de a se opune voinţei tale. Imaginile constituie o excelentă scurtătură: ocolind capul, adică sălaşul îndoielii şi rezistenţei, ţintesc drept în inimă. Copleşind vederea, dau naştere la asociaţii puternice şi aduc oamenii laolaltă întrucât le stimulează natura emoţională. Orbite de lumina lunii, victimele tale nu vor mai putea vedea că practici înşelătoria.

RESPECTAREA LEGII (II)

în 1536, viitorul rege Henric al II-lea al Franţei şi-a luat prima metresă, Diana de Poitiers. La vremea aceea, Diana avea treizeci şi şapte de ani şi era văduva marelui seneşal al Normandiei. Henric, pe de altă parte, la cei şaptesprezece ani ai săi, era un băieţandru sprinţar, care abia dădea de gustul bucuriei de a-şi face de cap. La început, legătura lor părea platonică, prinţul manifestând un intens ataşament sufletesc faţă de Diana. Curând a devenit limpede că era vorba despre o relaţie totală, căci prefera alcovul ei celui al tinerei sale soţii, Caterina de Medicis.

în 1547, regele Francisc a murit şi la tron a urmat Henric.

Această nouă situaţie era periculoasă pentru Diana de Poitiers. împlinise patruzeci şi şapte de ani şi, în ciuda faimoaselor ei băi reci şi a mult discutatelor ei elixiruri ale tinereţii, începuse să-şi cam arate vârsta. Iubitul ei devenise rege. Poate că avea să se reîntoarcă la regină şi să facă la fel ca toţi ceilalţi regi, adică să-şi aleagă amantele din turma de tinere frumuseţi datorită cărora curtea franceză îşi câştigase renumele şi îşi atrăsese invidia Europei întregi. La urma urmei, nu avea decât douăzeci şi opt de ani şi era chipeş şi impetuos. Dar Diana nu dorea să se dea bătută cu una, cu două. Avea să-şi subjuge iubitul tot aşa cum îl subjuga de unsprezece ani.

ANTONIU ŞI CLEOPATRA

Şi mai presus de orice, îşi punea speranţele în înfăţişarea ei, în farmecul şi vraja frumuseţii. [...] A venit pe fluviul Cydnus, într-o corabie cu pupa de aur şi pânze de purpură umflate de vânt în vreme ce vâslaşii dezmierdau apa cu lopeţi de argint, mânuite în ritmul muzicii de flaut, acompaniate de cimpoaie şi lăute. Cleopatra însăşi stătea culcată sub un baldachin ţesut cu fir de aur, înveşmântată ca Afrodita aşa cum o vedem înfăţişată în picturi, iar de-o parte şi de alta, ca să întregească tabloul, erau băieţaşi îmbrăcaţi asemenea cupidonilor, care o răcoreau făcându-i vânt cu evantaiele. în loc de marinari, pe

corabie erau cele mai frumoase dintre slujitoarele ei, purtând veşminte de Nereide, care sunt zâne ale apelor, şi de Graţii, unele stând la timonă, altele, la otgoanele pânzelor, în vreme ce miresme minunat de dulci şi de suave ieşeau din potire fără de număr şi pluteau, răspândindu-se de la corabie până către maluri. Mulţime mare de oameni însoţea acest alai regesc, unii urmând-o pe regină de-a lungul celor două maluri ale apei încă de la izvoare, iar alţii veniţi în grabă din cetatea Tarsus ca să vadă ce se petrecea. Treptat, mulţimea adunată în piaţă, unde Antoniu stătea în jilţul său imperial şi o aştepta pe regină, s-a împuţinat până când el a rămas

singur şi din toate părţile se spunea că zeiţa Afrodita venea să ospeţească la zeul Dionysos, spre fericirea Asiei. Apoi Antoniu i-a trimis solie ca s-o poftească la cină, dar ea i-a răspuns că se cuvenea mai degrabă să vină să cineze el la ea, şi cum el dorea să-şi arate curtenia şi bunăvoinţa, a primit şi s-a dus. A văzut că pregătirile făcute pentru el erau de o măreţie nespusă, dar cel mai tare s-a minunat de mulţimea fără număr a luminilor. Se zice că erau atât de multe, coborâte din tavan şi ieşite din toate părţile, şi puse şi adunate în forme ordonate, îmbinându-se laolaltă unele în pătrate, altele în cercuri, încât dădeau naştere unei

priveliști strălucitoare, nemaivăzute vreodată, spre desfătarea ochilor vreunul om.

Viata lui Antoniu, Plutarh, circa 46-120 d. Hr.

Armele secrete ale Dianei erau simbolurile şi imaginile, cărora le acorda o mare atenţie. încă de la începutul legăturii ei cu Henric, desenase o monogramă, care împletea iniţiala ei cu a lui, pentru a simboliza iubirea ce îi unea. Ideea a avut un efect magic: Henric a pus această emblemă oriunde a putut: pe veşmintele lui regale, pe monumente, pe zidurile bisericilor, pe faţada Luvrului, care, pe atunci, era reşedinţa pariziană a suveranilor Franţei. Culorile favorite ale Dianei erau albul şi negrul,

singurele în care se îmbrăca şi, ori de câte ori se putea, emblema avea drept fond această alăturare cromatică. Toată lumea recunoştea simbolul şi semnificaţia lui. La scurt timp după urcarea lui Henric pe tron, însă, Diana a mers şi mai departe – s-a hotărât să se identifice cu zeiţa romană al cărei nume îl purta. Diana era zeiţa vânătorii – sport şi distracţie tradiţională a monarhilor şi, totodată, pasiune statornică a regelui. Nu mai puţin important este şi faptul că în arta Renaşterii, această zeiţă simboliza puritatea şi castitatea. Pentru o femeie ca Diana de Poitiers, identificarea cu zeiţa trezea numaidecât, în mintea celor de la curte, tocmai asocierea cu aceste

virtuţi, conferindu-i un aer de respectabilitate. Reprezentând simbolic drept „castă” relaţia ei cu Henric, se singulariza şi se plasa mai presus de amantele regale din trecut.

în scopul transpunerii în fapte a acestei asociaţii de idei, a început prin a-şi transforma total castelul ei din Anet. A dărâmat construcţia şi a pus să se ridice în locul ei o alta, cu splendide coloane dorice, copiate după un templu roman. Zidurile erau din piatră albă de Normandia, cu inserţii de silex negru, reproducând contrastul ei preferat. Emblema cu iniţialele unite apărea pe coloane, uşi, ferestre, covoare. Panoplia de simboluri a zeiţei – luna nouă, cerbul şi ogarii – împodobea

portalurile şi faţada. în interior, pe pardoseală şi pe pereţi, erau întinse tapiserii enorme, înfăţişând scene din viaţa zeiţei, iar în grădină se afla celebra sculptură a lui Goujon, *Diana la vânătoare,* care astăzi poate fi admirată la Luvru şi a cărei asemănare cu Diana de Poitiers este tulburătoare. în toate colţurile castelului, te întâmpinau tablouri şi tot felul de alte simboluri ale zeiţei.

Henric s-a simţit copleşit şi nu a întârziat să cultive şi să răspândească imaginea Dianei de Poitiers ca zeiţă romană. În 1548, când cei doi au apărut împreună la o serbare regală la Lyon, locuitorii oraşului i-au întâmpinat prezentându-le un *tableau vivant* cu Diana la vânătoare. Cel mai de

seamă dintre poeţii francezi ai vremii, Pierre de Ronsard, a început să-i dedice favoritei versuri – peste tot s-a născut un veritabil cult al Dianei, inspirat de iubita regelui. Lui Henric i se părea că în jurul ei se ţesea un fel de aură de divinitate şi că destinul său era să se consacre acestei adoraţii, pentru tot restul vieţii sale. într-adevăr, până când a murit, în 1559, regele i-a rămas credincios – i-a dăruit titlul de ducesă şi bogăţii nenumărate, iar devotamentul său aproape religios faţă de unica sa iubită a fost neştirbit.

în Evul Mediu, atitudinea simbolică este şi mai marcată. [...] Simbolismul pare o formă prescurtată a gândirii. în loc să se

caute relaţia dintre două lucruri, urmărindu-se meandrele ascunse ale conexiunilor lor cauzale, gândul face un salt şi descoperă legătura dintre cauză şi efecte în planul semnificaţiilor. [...] Gândirea simbolică permite o infinitate de relaţionări între lucruri. Fiecare lucru poate denota un număr distinct de idei, prin diferitele sale caracteristici speciale, iar fiecare caracteristică are mai multe sensuri simbolice. Conceptele cele mai înalte au simboluri cu miile. Nimic nu este prea umil ca să reprezinte şi să glorifice sublimul. Castana îl simbolizează pe Cristos: miezul ei dulce este natura Sa divină, învelişul cărnos şi verde este

umanitatea Sa, iar partea lemnoasă dintre ele este crucea. Astfel, toate lucrurile îi înalţă [omului medieval] gândurile către cele eterne. [...] Fiecare piatră preţioasă, pe lângă splendoarea sa naturală, scânteiază de strălucirea valorilor ei simbolice. Asocierea dintre trandafiri şi virginitate este mai mult decât o comparaţie poetică, întrucât relevă esenţa lor comună. Imediat ce în minte se iveşte o noţiune, logica simbolică scoate la iveală o armonie de idei.

Amurgul evului mediu, Johan Huizinga, 1928

Comentariu

Diana de Poitiers, o femeie de proveninţă modestă, a izbutit să-l subjuge pe Henric timp de peste două decenii. La moartea lui, ea trecuse de şaizeci de ani, însă pasiunea ce îl însufleţea a devenit, cu timpul, din ce în ce mai puternică. Diana îşi cunoştea iubitul: nu era un cărturar, ci un om căruia îi plăcea să-şi petreacă viaţa în turniruri, printre flamurile în culori strălucitoare, caii cu harnaşamente bogat împodobite şi femeile îmbrăcate în rochii frumoase. Nevoia lui de fastul care să-i încânte ochii i se părea Dianei o copilărie, dar ea nu ezitat să se folosească de această slăbiciune a regelui ori de câte ori a fost posibil.

Cea mai inteligentă idee a fost aceea a identificării cu zeiţa Diana. Astfel, s-a trecut de la imagistica fizică la simbolul cu implicaţii psihologice profunde. Era ceva să transformi o metresă a regelui într-o emblemă a puterii şi purităţii, dar Diana de Poitiers a reuşit. Fără rezonanţa numelui zeiţei, femeia nu era decât o curtezană ofilită. Invăluindu-se, însă, în simbolismul fiicei lui Zeus, a ajuns să pară o forţă mitică, sortită măreţiei.

Şi tu te poţi juca utilizând imagini ca acestea, semănând cu simboluri vizuale un eşafodaj complex pe care să-l prezinţi ca personalitatea ta, aşa cum a făcut Diana cu emblema şi culorile ei. Stabilirea unei reprezentări vizuale

individualizante te va ajuta să fii considerat aparte, deosebit, unic. Apoi fă un pas mai departe: găseşte o imagine sau un simbol din trecut care să se potrivească bine situaţiei şi aşează-ţi-l pe umeri ca pe o capă. Vei părea cu mult mai mare decât eşti.

Pentru că îşi revarsă lumina strălucitoare asupra celorlalte stele, care închipuie, în jurul lui, o curte, pentru dreapta şi egala împărţire a razelor sale către toate, deopotrivă, pentru tot binele ce îl aduce tuturor locurilor, dând viaţă, bucurie şi activitate, pentru statornicia din care nu se abate niciodată, aleg soarele drept imaginea cea mai magnifică ce poate reprezenta pe un mare conducător.

Ludovic al XlV-lea, Regele-Soare, 1638-1715

CHEILE PUTERII

Atunci când îţi susţii cauza, a te folosi de cuvinte înseamnă a-ţi asuma un risc. Cuvintele sunt unelte periculoase, care adeseori o iau razna, de capul lor. Când îi ascultăm pe oamenii care încearcă să ne convingă prin vorbe, constatăm că, practic, ne simţim îndemnaţi să vedem lucrurile aşa cum le-am descrie noi înşine, astfel încât sfârşim adeseori prin a crede exact opusul a ceea ce ni se spune. (Aceasta este o parte a perversităţii firii omeneşti.) Se mai poate întâmpla ca unele cuvinte să ne

jignească, sugerându-ne asociaţii nedorite de cel ce ni se adresează.

Era un om pe nume Sakamotoya Hechigwan, care trăia în partea de nord a oraşului Kyoto. [...] Când [împăratul] Hideyoshi a oferit marea sa Cha-no-yu [ceremonie a ceaiului], la Kitano, în a zecea lună a anului 1588, Hechigwan a instalat o umbrelă mare şi roşie, măsurând aproape trei metri în diametru, fixată pe un suport înalt de doi metri.

De jur împrejur a aşezat un gard de stuf de vreo jumătate de metru, astfel încât razele soarelui reflectate de el răspândeau culoarea umbrelei peste tot. Această idee i-a plăcut atât de mult lui Hideyoshi,

încât, drept răsplată, l-a scutit de dări.
Cha-no-yu: ceremonia japoneză a ceaiului, A. L. Sadler, 1962

Pe de altă parte, elementul vizual evită labirintul cuvintelor. Efectul ne izbeşte prin forţa sa emoţională şi prin imediatul său, nelăsând loc pentru reflecţie sau îndoială. Asemenea muzicii, „sare” raţiunea şi orice demers logic. Imaginează-ţi-l pe Doctorul Lunii încercând să expună „principiile” teoretice ale practicii lui medicale şi să convingă lumea explicând puterea vindecătoare a razelor lunare ori relaţia lui specială cu acest îndepărtat corp ceresc. Din fericire pentru el, a reuşit însă altceva: să monteze un spectacol

capabil să ia ochii, în care cuvintele erau cu totul de prisos. îndată ce pacienţii intrau în berărie, imaginea lunii vorbea cum nu se poate mai elocvent.

Trebuie să înţelegi: cuvintele te plasează în defensivă. Dacă eşti silit să te explici, însăşi puterea ta este pusă sub semnul întrebării. Imaginea, însă, se impune ca un dat cert. Ea descurajează discuţia, creează asociaţii puternice, rezistă interpretărilor echivoce, se transmite nemijlocit şi aruncă imediat punţi de legătură ce transgresează diferenţierile sociale. Vorbele dau naştere la dispute şi divizări; imaginile îi unesc pe oameni. Ele constituie factorii esenţiali ai puterii.

Simbolul are aceeaşi forţă, fie că este de natură vizuală (statuia Dianei), fie că reprezintă descrierea verbală a unui element vizual (formula „Regele-Soare”). Simbolul semnifică, adică ţine locul a ceva abstract (imaginea zeiţei Diana ca reprezentare a castităţii). Noţiunea abstractă – puritate, patriotism, curaj, iubire – generează o multitudine de asociaţii emoţionale puternice. Simbolul este o formă comprimată de expresie, care, într-o singură sintagmă sau într-un singur obiect, cuprinde zeci de sensuri. Cel al Regelui-Soare, aşa cum a fost explicat de însuşi Ludovic al XlV-lea, oferă mai multe paliere de sens, dar frumuseţea lui constă în aceea că asociaţiile sugerate nu au nevoie de

nicio decodificare; a fost înţeles numaidecât, de toţi supuşii, l-a singularizat pe suveran, ridicându-l deasupra tuturor celorlalţi monarhi, şi i-a conferit o măreţie cosmică ce depăşea cu mult forţa cuvintelor propriu-zise. Ca şi atomul, simbolul conţine o putere indescriptibilă.

Primul pas în utilizarea simbolurilor şi imaginilor îl constituie înţelegerea primatului văzului asupra celorlalte simţuri. înainte de epoca Renaşterii, se susţinea că cele cinci simţuri deţin un statut relativ egal. De atunci încoace, totuşi, văzul a ajuns să ocupe primul plan, dominându-le pe celelalte – este simţul de care depindem şi în care ne încredem cel mai mult. După cum scria Baltasar

Grácián, „Adevărul este ceea ce se vede, rareori ceea ce se aude.”
Capturat de piraţi şi vândut ca sclav printre maurii din Maroc, pictorul renascentist Fra Filippo Lippi şi-a cucerit libertatea schiţând portretul stăpânului său, cu o bucată de cărbune, pe un perete văruit. Când a văzut desenul, maurul a înţeles pe dată câtă forţă era într-un om capabil să creeze asemenea imagini şi l-a eliberat din servitute. Acea singură imagine a fost mai puternică decât orice argument pe care artistul l-ar fi putut exprima prin vorbe.

Să nu neglijezi niciodată importanţa aspectului vizual al lucrurilor. Factori ca, de pildă, culoarea, au o rezonanţă simbolică

enormă. Atunci când Yellow Kid Weil, escrocul, a emis seria sa de pliante de prezentare a falselor acţiuni pe care le oferea spre vânzare, a intitulat-o „Buletinul roşu” şi a tipărit-o cu mare cheltuială, în cerneală roşie. Culoarea a indus o anumită senzaţie de urgenţă, putere şi perspective norocoase. Weil ştia că detalii ca acestea sunt elemente-cheie în escrocherii – după cum o ştiu la fel de bine şi specialiştii contemporani în publicitate şi marketing. Dacă, de exemplu, foloseşti în numele produsului pe care vrei să-l vinzi cuvântul „aur”, tipăreşte-l cu auriu. Cum cel ce predomină este văzul, oamenii vor reacţiona mai curând la culoare decât la

text.

Elementul vizual are un mare potenţial emoţional. împăratul roman Constantin a fost aproape toată viaţa un adorator al soarelui, într-o zi, însă, privind în sus, spre astrul zilei, a văzut, suprapusă pe discul luminos, o cruce. Imaginea crucii i-a dovedit întâietatea cuvenită noii religii şi i-a inspirat hotărârea de a se converti la creştinism, urmat fiind, în scurtă vreme, de aproape întreg imperiul. Toate vorbele, tot prozelitismul din lume nu ar fi avut o asemenea forţă de convingere. Caută imagini şi simboluri care au capacitatea de a-şi transmite mesajul cu aceeaşi intensitate şi asociază-ţi-le: puterea ta va fi fără limite.

Mai eficace decât orice este combinarea reuşită a elementelor – o fuziune imagine-simbol originală, o asociere inedită, dar care să demonstreze viguros ideea, planul, mesajul, religia ta nouă. Crearea unei imagini şi a unor simboluri inedite dintr-altele mai vechi, preexistente, poate avea şi un efect poetic: cei care le văd contribuie cu asociaţiile lor de idei şi de emoţii, ceea ce le va da sentimentul participării.

Adesea, imaginile vizuale apar sub forma unei suite, simbolul „citindu-se" din succesiunea secvenţelor. De pildă, prima secvenţă simbolizează puterea; imaginea centrală pare a deţine importanţa maximă.

Spre sfârşitul celui de-al doilea război mondial, de la Cartierul-general al forţelor aliate, generalul Eisenhower a emis ordinul ca trupele americane să fie cele care să pătrundă primele în Parisul eliberat de nazişti. Generalul francez Charles de Gaulle şi-a dat seama imediat că ordinea „secvenţelor” implica faptul că acum americanii conduceau şi destinul Franţei. După un adevărat tur de forţă în materie de manevre de culise şi manipulări, de Gaulle s-a asigurat că marşul victoriei avea să fie deschis de el însuşi şi de soldaţii încă de pe atunci legendarei Divizii a doua blindate franceze („la deuxième DB”). Strategia sa a dat roade: ulterior, Aliaţii au început să-l trateze cu

consideraţia cuvenită noului lider al Franţei independente. De Gaulle ştia că un conducător trebuie să se plaseze, la propriu, în fruntea armatei sale. Această asociaţie vizuală este crucială în obţinerea reacţiei emoţionale scontate.

în ceea ce priveşte jocul simbolurilor, lucrurile se schimbă odată cu epoca. Este puţin probabil să ai posibilitatea de a poza în „rege- soare” ori să te învălui în mantia de castitate a zeiţei Diana. Există, însă, căi indirecte prin care te poţi „conecta” la acest gen de simboluri. Şi, desigur, îţi rămâne şansa de a-ţi inventa propria ta mitologie, combinând şi asociindu-ţi figuri aparţinând istoriei mai recente, personalităţi care, în mod

cât se poate de convenabil pentru tine, au trecut în lumea veşniciei, dar deţin o mare capacitate de „iradiere emoţională” asupra opiniei publice. Scopul este să-ţi formezi o aureolă, o prezenţă pe care, om obişnuit la înfăţişare aşa cum eşti, nu ai forţa să ţi-o creezi. Prin ea însăşi, nici Diana de Poitiers nu dispunea de atâta putere magnetică – era o fiinţă omenească asemenea celor mai mulţi dintre noi. Datorită simbolului, însă, s-a ridicat mai presus de semenii de rând şi şi-a construit o aparenţă de divinitate.

Utilizarea simbolurilor seamănă întrucâtva cu eleganţa „codului” de conduită al curteanului, întrucât acestea sunt aproape întotdeauna mai subtile

decât claritatea brutală a cuvintelor. Psihoterapeutul Milton H. Erickson, de exemplu, căuta mereu simboluri şi imagini apte să-i înlesnească pacientului o comunicare mai complexă decât ar fi fost realizabilă prin exprimarea verbală. Dacă avea de-a face cu o persoană aflată într-un stadiu avansat ai suferinţei psihice, nu o chestiona direct, ci obişnuia să abordeze subiecte aparent neînsemnate, cum ar fi, de exemplu, o călătorie cu maşina prin deşertul Arizona, stat în care locuia şi practica el însuşi prin anii 1950. În cursul descrierii, se oprea asupra unui simbol potrivit pentru maladia pe care bănuia că o are pacientul. Dacă acesta se simţea, să zicem, izolat, doctorul Erickson începea să

vorbească despre un copac singuratic de esenţă tare şi despre cum solitudinea îl făcea să se afle fără apărare în bătaia vijeliei. Stabilind o conexiune emoţionată cu copacul-simbol, pacientul devenea mai deschis şi mai uşor de sondat.

Foloseşte-te de puterea simbolurilor pentru a aduna în jurul tău, a anima şi a spori coeziunea trupelor sau echipei tale. În timpul rebeliunii îndreptate împotriva regelui Franţei, în 1648, cei loiali coroanei îşi discreditau adversarii răsculaţi comparându-i cu praştiile (în franceză, *frond.es)* cu care băieţaşii băgau frica în băieţii mai mari. Cardinalul de Retz a decis atunci să transforme batjocura în simbol: rebeliunea a început să se

autointituleze *Frondă,* iar rebelii, *frondeuri*. Şi-au luat obiceiul să-şi pună la pălărie cocarde care simbolizau praştia, iar numele acesteia a devenit însăşi parola şi strigătul lor de luptă. Fără ea, rebeliunea s-ar fi stins, poate, încetul cu încetul. Ai întotdeauna grijă să găseşti un simbol capabil să-ţi reprezinte cauza – cu cât asociaţiile generate sunt mai adânc emoţionale, cu atât mai bine.

Modalitatea cea mai eficientă de a utiliza imagini şi simboluri este aceea de a le structura în câte un „spectacol” care să ia ochii oamenilor şi să le abată gândurile de la realitatea neplăcută. Nu e greu deloc: semenii noştri iubesc tot ceea ce este grandios, spectaculos şi

exagerat. Fă apel la emotivitatea lor şi se vor îmbulzi să le vadă. Ochii sunt calea cea mai scurtă spre inimă.

Imagine: Crucea şi soarele. Răstignirea şi strălucirea înseşi. Când una se suprapune celeilalte, ia chip o nouă realitate – o putere nouă suie către zenit. Simbolul pur – explicaţiile sunt de prisos.

Ultimul cuvânt: Oamenii se lasă întotdeauna orbiţi de înfăţişarea uşuratică a lucrurilor. [...] [Principele] ar trebui ca la timpul cuvenit, în cursul anului, să le dea oamenilor o preocupare şi să-i distreze cu serbări si spectacole. (Niccolő Machiavelli, 1469- 1527)

CONTRAARGUMENT

Dacă ignori valoarea imaginilor şi simbolurilor, drumul spre putere îţi este închis. Această lege nu admite contraargument.

LEGEA 38 GÂNDEŞTE CA TINE, DAR POARTĂ- TE CA TOTI CEILALŢI

9 *9*

ARGUMENT

Dacă îi şochezi pe oameni afişând atitudini „contra

curentului", idei nonconformiste şi un stil „neortodox", se va crede că ţii să faci pe grozavul şi că îi dispreţuieşti. Vor găsi o cale de a te pedepsi pentru că îi pui într-o situaţie de inferioritate. Este mult mai bine să te raliezi majorităţii şi să nu ieşi în evidenţă în acest mod. Nu îţi dezvălui originalitatea decât în faţa prietenilor mai toleranţi şi a celor dispuşi să-ţi aprecieze unicitatea.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În jurul anului 478 î. Hr., Sparta a trimis în Persia o armată la comanda căreia a fost pus tânărul aristocrat Pausanias. Cetăţile-state

greceşti rezistaseră, nu cu mult timp în urmă, unei nimicitoare invazii a perşilor, iar acum Pausanias, împreună cu flota aliată a Atenei, primise misiunea de a-i pedepsi pe cotropitori şi de a recâştiga insulele şi cetăţile de pe coastă ocupate de duşmani. Atât atenienii, cât şi spartanii îi purtau un adânc respect lui Pausanias – se dovedise a fi un războinic neînfricat şi avea un fler special pentru spectaculos.

Navigând cu o viteză uimitoare, grecii au cucerit Ciprul şi apoi au debarcat în Asia Mică (Hellespont), unde au cucerit cetatea ce mai târziu avea să poarte numele de Bizanţ (astăzi, Istambul). După ce s-a văzut stăpân pe o parte

din teritoriul imperiului persan, Pausanias a început să se comporte într-un fel care depăşea chiar şi stilul său teatral obişnuit; apărea în public cu părul pomădat, îmbrăcat în veşminte persane largi şi însoţit de o escortă alcătuită din soldaţi egipteni. Dădea banchete bogate, în timpul cărora adopta o poză de rege persan şi, asemenea unui monarh, cerea să fie distrat. A încetat să-şi mai întâlnească vechii prieteni, a luat legătura cu regele perşilor, Xerxes şi, în toate cele, se vedea că îşi însuşise comportamentul unui dictator asiatic.

Era limpede că puterea şi gloria i se urcaseră la cap. Soldaţii săi, spartani şi atenieni deopotrivă, au crezut că Pausanias are o toană

trecătoare – fusese dintotdeauna puţin cam bizar. Dar atunci când le-a aruncat în faţă cât dispreţ îi inspira felul de viaţă simplu al grecilor şi l-a jignit pe ostaşul de rând, au început să simtă că mersese prea departe. Deşi nu exista nicio dovadă în acest sens, se răspândiseră zvonuri cum că îşi uitase de sine şi visa să devină un fel de Xerxes grec. Ca să evite riscul unei rebeliuni a armatei, Sparta l-a revocat de la comandă şi l-a rechemat în cetate.

Cu toate acestea, Pausanias continua să se îmbrace după moda persană, chiar şi acasă, în Sparta. După câteva luni, a închiriat pe cheltuială proprie o triremă şi s-a întors în Hellespont, după ce le

spusese compatrioţilor săi că avea de gând să lupte mai departe împotriva perşilor. În realitate, planurile sale erau cu totul altele – Pausanias îşi pusese în minte să devină conducătorul întregii Grecii şi, în vederea atingerii acestui scop, să-şi câştige sprijinul lui Xerxes însuşi. Spartanii l-au declarat duşman al cetăţii şi au trimis o corabie să-l captureze. S-a predat, convins că se va dezvinovăţi uşor de acuzaţia de trădare. În timpul procesului, a reieşit că, în calitate de comandant, şi-a jignit în repetate rânduri compatrioţii, între altele, ridicând monumente spre glorificarea propriului său nume şi nu al numelor acelor cetăţi ale căror trupe luptau alături de el, aşa după

cum o cerea tradiţia. Totuşi calculase corect: în ciuda dovezilor că avusese contacte numeroase cu inamicul, spartanii au refuzat să azvârle în temniţă un atât de ilustru aristocrat şi i-au dat drumul.

GÂNDEŞTE CA ELITELE, DAR VORBEŞTE CA MULŢIMEA

Este uşor să te expui primejdiei încercând să înoţi împotriva curentului. Doar un Socrate şi-ar putea îngădui aceasta. Dezacordul este socotit ofensiv întrucât presupune o condamnare a părerilor celorlalţi; numărul nemulţumiţilor creşte fie din pricina vreunei chestiuni ce a constituit obiectul oprobriului, fie a vreunei persoane care a lăudat-o. Adevărul este

pentru cei puţini, eroarea este pe cât de obişnuită, pe atât de vulgară. Şi nici nu se va recunoaşte omul înţelept după ceea ce spune în mijlocul vulgului, căci acolo nu cu glasul său vorbeşte, ci cu acela al deşertăciunii universale, oricât i-ar condamna spusele, convingerile sale cele mai intime: înţeleptul ocoleşte împrejurările în care ar fi contrazis cu tot atâta silinţă cu câtă le ocoleşte pe acelea în care el însuşi ar contrazice pe alţii; dezaprobarea publică este astfel îndepărtată de ceea ce ar stârni-o prea lesne. Gândul este liber; el nu poate şi nu trebuie să fie supus constrângerii; retrage-te în sanctuarul tăcerii tale şi dacă uneori îţi îngădui să rupi

tăcerea, fă-o numai în faţa celor puţini care sunt vrednici de încrederea ta.

Baltasar Graciân, 1601-1658

Considerându-se de acum invulnerabil, Pausanias a tocmit un emisar şi l-a trimis cu o scrisoare la Xerxes, dar solul a dus mesajul autorităţilor spartane. Acestea doreau să afle amănunte în plus, drept care l-au pus pe emisar să stabilească o întâlnire de taină cu generalul într-un templu unde să se poată ascunde ca să asculte discuţia de după un paravan. Ceea ce l-au auzit spunând le-a creat un adevărat şoc – nu îşi închipuiseră niciodată că un spartan nutrea atâta dispreţ şi vorbea cu atâta neobrăzare despre felul lor de viaţă. Au dat dispoziţii

pentru arestarea imediată a lui Pausanias.

Pe drum spre casă, acesta a prins de veste despre ceea ce tocmai se întâmplase. A dat fuga la un alt templu ca să se ascundă, dar a fost urmărit şi templul înconjurat de soldaţi. Pausanias a refuzat să se predea. Nedorind să facă uz de violenţă într-un asemenea lăcaş, autorităţile cetăţii nu au mai insistat şi l-au ţinut acolo, izolat, până când a murit de inaniţie.

Bene vixit qui bene latuit – *„Trăieşte bine cine se ascunde bine."*
Ovidiu, circa 43 î. Hr.-18 d. Hr.

Comentariu

La prima vedere, s-ar spune că Pausanias se îndrăgostise de o altă civilizaţie decât cea căreia îi aparţinea, un fenomen vechi de când lumea. Nesimţindu-se în largul său în mijlocul ascetismului spartan, s-a lăsat sedus de dragostea perşilor pentru lux şi desfătări senzuale. A adoptat moda veşmintelor şi parfumurilor orientale ca pe o eliberare din chingile disciplinei şi simplităţii greceşti.

Aceasta pare să se întâmple atunci când oamenii aleg o cultură diferită faţă de cea în care au fost crescuţi. Adeseori, însă, este vorba de altceva: îndrăgostindu-se de această nouă cultură, îşi manifestă dispreţul pentru a lor. Se folosesc de aparenţa de exotism ca să se

detaşeze de vulgul care, fără a le pune vreodată în discuţie, respectă tradiţiile şi legile ţinutului de baştină – adică pentru a-şi arăta superioritatea. Altfel ar acţiona cu ceva mai multă demnitate şi i-ar respecta pe cei care nu le împărtăşesc aspiraţiile. Dar nevoia lor de a-şi sublinia unicitatea în mod atât de teatral le atrage dezaprobarea celor ale căror convingeri le contestă, este adevărat, indirect şi poate, subtil, dar nu mai puţin agresiv.

înţelepţii [ar trebui să fie] asemenea cuferelor cufund dublu în care, deschise fiind, cei ce se uită, să nu vadă toate lucrurile care se găsesc înăuntru.

Sir Walter Raleigh, 1554-1618

După cum scria Tucidide despre Pausanias, „prin dispreţul său faţă de legi şi prin imitarea unui fel de viaţă străin, i-a făcut pe foarte mulţi să-l bănuiască de faptul că nu dorea să se supună regulilor obişnuite.” Culturile au norme ce reflectă secole întregi de convingeri şi idealuri împărtăşite. Nu te poţi aştepta să sfidezi toate acestea şi să scapi nepedepsit. Într-un fel sau altul, pedeapsa tot vine, fie şi numai prin izolarea în care te trezeşti – o situaţie în care eşti cu totul fără putere.

Mulţi dintre noi, asemenea lui Pausanias, auzim ademenitoarea cântare de sirenă a exotismului, a atracţiei elementului străin. Tempereazǎ-ţi această dorinţă.

Etalarea preferinţei pentru alte feluri de a gândi şi de a trăi decât ale culturii tale va evidenţia intenţia ta de a-ţi demonstra superioritatea asupra alor tăi.

RESPECTAREA LEGII

Spre sfârşitul secolului al XVI-lea, în Italia a izbucnit o violentă reacţie împotriva protestantismului Reformei. Aşa-numita Contrareformă şi-a creat propria sa versiune a Inchiziţiei, care avea misiunea de a eradica toate devierile de la doctrina catolicismului. Printre victime s-a numărat şi Galileo Galilei, dar persecuţii încă şi mai mari a suferit

un mare filosof, călugărul dominican Tommaso Campanella.

Discipol al gânditorului materialist roman Epicur, Campanella nu credea nici în minuni, nici în rai şi iad. Biserica a răspândit aceste superstiţii, scria el, pentru a-şi păstra controlul asupra oamenilor de rând, întreţinându-le teama. Asemenea idei frizau ateismul, iar Campanella a făcut imprudenţa să şi le exprime deschis. În 1593, Inchiziţia l-a aruncat în temniţă pentru erezie. Şase ani mai târziu, a fost eliberat numai „pe jumătate": avea să rămână închis într-o mănăstire din Neapole.

Partea de sud a Italiei se afla, pe atunci, sub stăpânirea spaniolilor, iar la Neapole,

Campanella s-a amestecat într-un complot ce urmărea alungarea acestora din peninsulă. Spera să pună bazele unei republici întemeiate pe noile sale idei asupra unei „cetăţi ideale” – utopia sa. Cu sprijinul inchizitorilor spanioli, cei italieni l-au prins şi l-au băgat iarăşi la închisoare. De data aceasta, l- au şi torturat, ca să descopere adevărata natură a convingerilor lui eretice: i-au aplicat teribila tortură numită *la veglia*: l-au ţinut suspendat de mâini, în poziţie ghemuită, la câteva degete deasupra unui scaun în care erau înfipte ţepuşe, una lângă alta. Victima nu putea rămâne în această poziţie şi, cu timpul, ajungea să se aşeze pe vârfurile ascuţite de metal,

care îi sfâşiau carnea la cea mai mică atingere.

În cursul acestor ani, Campanella a învăţat câte ceva despre putere. Perspectiva de a fi executat pentru erezie l-a determinat să- şi schimbe strategia: nu avea să renunţe la ideile sale – trebuia totuşi să le ascundă faţa cea adevărată.

Ca să-şi salveze viaţa, Campanella s-a prefăcut nebun. I-a lăsat pe inchizitori să presupună că felul său de a cugeta izvora dintr-o boală a minţii pentru care el însuşi nu purta nicio vină. O vreme, torturile au continuat, ca să se vadă dacă nu cumva simula nebunia, dar în 1603, sentinţa i-a fost comutată în detenţie pe viaţă. Primii patru ani i-

a petrecut în beciul unui donjon, ţintuit de perete cu lanţuri grele. În ciuda acestor condiţii cumplite, a continuat totuşi să scrie – deşi nu a mai comis imprudenţa de a da glas gândurilor sale în mod atât de liber ca mai înainte.

Una dintre cărţile sale, *Monarhia hispanică,* susţinea ideea că Spania avea misiunea divină de a-şi extinde puterea în întreaga lume şi îi oferea regelui ei sfaturi de natura concretă a celor cuprinse în *Principele* lui Machiavelli, astfel ca suveranul să-şi îndeplinească sfânta sa menire. În ciuda autenticului interes pentru Machiavelli al autorului, volumul cuprinde idei complet diferite de ale florentinului. *Monarhia hispanică* a fost, de fapt,

un şiretlic, o încercare cum nu se poate mai îndrăzneaţă de a-şi demonstra reconvertirea la modul tradiţionalist de gândire. Viclenia a prins: în 1626, după şase ani de la tipărirea cărţii, papa l-a scos pe filosof din temniţă.

La scurt timp după aceea, Campanella a scris *înfrângerea ateismului,* un atac la adresă liber-cugetătorilor, machiavellienilor, calviniştilor şi ereticilor de tot felul. Cartea este scrisă sub forma unor dialoguri, în care ereticii îşi exprimă convingerile şi acestea sunt combătute cu teze evidenţiind superioritatea catolicismului. Campanella revenise la matca Bisericii – această scriere a sa o demonstra cu claritate. Oare?

CÂND S-AU PREFĂCUT APELE

Odată ca niciodată, Khidr, învăţătorul lui Moise, i-a dat omenirii un avertisment. într-o anumită zi, a spus el, orice apă care nu va fi fost pusă deoparte, va dispărea de pe faţa pământului, apoi avea să fie înlocuită cu altfel de apă, care îi va scoate pe oameni din minţile lor.

Numai un singur om a dat ascultare sfatului acesta, a strâns apă şi a dus-o într-un loc sigur, ca s-o păstreze şi apoi a aşteptat prefacerea apelor.

în ziua anunţată, izvoarele au încetat să mai curgă, fântânile au secat, iar omul care ascultase de avertisment, văzând cele

întâmplate, s-a întors în ascunzătoarea sa şi a băut din apa pusă deoparte. Când, din adăpostul său, a zărit apele reîncepând să curgă, a coborât printre fiii oamenilor. l-a văzut că gândeau şi se exprimau cu totul altfel ca înainte. Cu toate acestea, nu îşi aduceau aminte de nimic din câte se petrecuseră şi nici de avertismentul primit. Atunci când a încercat să le vorbească, şi-a dat seama că îl credeau nebun şi că îi arătau ostilitate sau compătimire, fără a- l putea înţelege.

La început, nu s-a atins de apa cea nouă, ci se ducea în fiecare zi să bea din aceea strânsă în ascunzătoarea sa. în cele din urmă,

însă, s-a hotărât să bea din apa preschimbată, pentru că nu mai putea îndura singurătatea în care ajunsese să trăiască din pricina felului său de a gândi şi de a se purta diferit de al celorlalţi. A băut din apa cea nouă şi a devenit ca şi ei. A uitat de propria sa provizie de apă şi semenii săi au început să-l privească
de parcă ar fi fost nebun şi, în chip miraculos, s-ar fi însănătoşit.
Povestirile dervişilor, Idries Shah, 1967

Argumentele puse în gura ereticilor nu mai fuseseră niciodată exprimate cu atâta vervă şi prospeţime. Pretinzând că le înfăţişa punctul de vedere exclusiv pentru a-l combate, Campanella reconstituia,

cu o uimitoare patimă, eşafodajul de idei ce atacau catolicismul. Când, de pe altă parte, trecea la expunerea opiniei *sale,* recurgea la limba de lemn a doctrinei şi la demonstraţii întortocheate. Concise şi sclipitoare, pledoariile ereticilor păreau cutezătoare şi sincere; lungi şi plictisitoare, cele ale catolicismului se vădeau depăşite şi neconvingătoare.

Oamenii bisericii care citeau cartea o găseau ambiguă şi derutantă, dar nu o puteau declara eretică şi nici nu aveau motive să-l arunce pe autor, din nou, în temniţă. La urma urmei, apologia pe care o făcea el catolicismului uza exact de argumentele lor. Şi aşa, în anii următori, *înfrângerea ateismului* a

devenit biblia ateilor, machiavellienilor şi celorlalte feluri de liber-cugetători care îşi apărau periculoasele lor idei recurgând la tezele pe care li le pusese în gură Campanella. Combinând etalarea vizibilă a conformismului cu exprimarea adevăratelor sale principii şi convingeri într-o formă accesibilă simpatizanţilor săi, Campanella a demonstrat că îşi învăţase lecţia.

Comentariu

Confruntat cu persecuţii îngrozitoare, Campanella a conceput un plan strategic în trei puncte, prin care să-şi salveze viaţa,

să scape din închisoare şi să-şi poată exprima, în continuare, ideile. Mai întâi, s-a prefăcut nebun, ceea ce, în Evul Mediu ca şi acum, eliminând factorul volitiv, îl elibera de responsabilitatea propriilor acţiuni – în cam acelaşi mod în care astăzi se pune totul în seama eredităţii. Etapa a doua: a scris o carte ce susţinea exact contrariul principiilor sale de căpătâi. În sfârşit, etapa a treia, cea mai strălucită, a constituit-o transmiterea acestor principii într-o formă deghizată. Şmecheria nu este nouă, dar dă rezultate spectaculoase: pretinzi că dezaprobi anumite idei periculoase, dar combătându-le, le prezinţi temeinic şi le impui atenţiei generale. Dai

impresia că te raliezi curentului de gândire oficial (majoritar, predominant etc.), dar cine ştie să citească printre rânduri înţelege limpede ironia implicită. Eşti perfect „acoperit”.

Inevitabil, anumite valori şi tradiţii ale societăţii îşi pierd, în timp, contactul cu realităţile concrete care le-au generat şi tind să devină agresive. Vor exista întotdeauna oameni incapabili să se supună unei atare oprimări şi care vor plămădi şi răspândi idei cu mult mai avansate decât gândirea epocii respective. Totuşi, aşa cum a învăţat pe propria sa piele Campanella, uneori nu are rost să semeni asemenea idei înainte ca terenul să fie pregătit să le asigure încolţirea –

în plus, rişti să te condamni la suferinţe şi persecuţii. Martiriul nu serveşte nimănui: e mai bine să trăieşti chiar într-o societate represivă, ba poţi să şi prosperi. Pentru asta, caută o cale de a-ţi face cunoscute gândurile într-un mod subtil şi numai celor în stare să te înţeleagă. Dacă iroseşti mărgăritarele aruncându-le înaintea porcilor, nu faci decât să-ţi atragi necazuri.

Este multa vreme de când nu am mai spus ceea ce cred, după cum nici nu cred vreodată în ceea ce spun şi, dacă mi se întâmplă uneori să rostesc adevărul, îl învălui în atâtea minciuni încât este greu de găsit printre ele.

Niccolo Machiavelli într-o scrisoare către Francesco Guicciardini, datată 17 mai 1521

Nu combate niciodată opinia nimănui, căci nici dacă ai putea atinge vârsta lui Matusalem, tot nu ţi-ar ajunge timpul ca să-l dezbari de toate absurdităţile în care crede. La fel, este bine să eviţi şi să-i corectezi pe oameni atunci când greşesc în conversaţie, oricât de bune ţi-ar fi intenţiile, căci e uşor să-i jigneşti şi greu, dacă nu cumva chiar imposibil, să repari jignirea adusă. Dacă te simţi iritat de remarcile absurde spuse de două persoane a căror discuţie se întâmplă s-o auzi, ar trebui să-ţi închipui că asculţi dialogul unor personaje sărace cu

duhul, dintr-o comedie. Probatum est. Acela care vine în lume crezând că va reuşi într-adevăr s-o înţelepţească în privinţa chestiunilor de însemnătatea cea mai mare poate să mulţumească cerului dacă scapă viu şi nevătămat.
Ârthur Schopenhauer, 1788-1860

CHEILE PUTERII

Toţi spunem minciuni şi ne ascundem adevăratele sentimente, pentru că sinceritatea desăvârşită este o imposibilitate socială. De mici ne deprindem să nu ne dezvăluim gândurile şi le spunem celor agresivi şi nesiguri pe ei înşişi ceea ce ştim că şi-ar dori să audă,

ferindu-ne cu grijă să-i jignim. Pentru cei mai mulţi dintre noi, un asemenea comportament este normal – există idei şi valori acceptate de majoritate şi nu are niciun sens să le conteşti. Credem ceea ce vrem să credem, dar între semenii noştri, purtăm o mască.

Sunt, însă, unii oameni în ochii cărora aceste constrângeri reprezintă o intolerabilă agresiune la adresa libertăţii lor şi care simt nevoia de a demonstra superioritatea valorilor şi principiilor proprii, în ultimă instanţă, totuşi, argumentele lor nu conving decât pe prea puţini, ofensând, în schimb, pe mulţi alţii. Cauza ineficienţei demersului argumentativ o constituie faptul că

majoritatea acceptă setul său de valori şi idei fără a le supune analizei. În această acceptare există un puternic aspect emoţional – oamenii nu sunt dispuşi să-şi modifice felul de a gândi şi dacă îi provoci s-o facă (fie direct, prin argumente, fie indirect, prin acţiunile tale), le vei trezi ostilitatea.

Minţile înţelepte (sau doar isteţe) învaţă repede că pot afişa un stil comportamental convenţional şi idei convenţionale fără a fi obligate să şi le însuşească de-a binelea. Avantajul cu care se aleg oamenii din acest compromis este acela de a fi lăsaţi în pace să gândească aşa cum vor şi să-şi exprime gândurile cui vor ei, fără a suferi izolarea sau a li se impune ostracizarea. Odată

ce şi-au consolidat poziţia, pot încerca să convingă de corectitudinea ideilor lor un cerc mai larg, procedând, de ce nu, în mod indirect, utilizând strategiile lui Campanella cu ironia şi tehnica lor insinuantă.

TÂRGOVEŢUL ŞI DRUMEŢUL

„Uitâ-te bine”, a zis târgoveţul. „Aceasta este cea mai mare piaţă din lume.”

„O, asta nu cred”, a zis drumeţul.

„Ei, poate că nu chiar cea mai mare”, a zis târgoveţul, „dar sigur e cea mai bună.”

„Aici chiar că te înşeli”, a zis drumeţul. „Eu pot să-ţi spun sigur...”

L-au îngropat pe străin, în amurg.
Fabule, Robert Louis Stevenson, 1850-1894

Spre sfârşitul secolului al XlV-lea, spaniolii au dezlănţuit un val masiv de persecuţii împotriva evreilor, ucigându-i cu miile, iar pe alţii alungându-i din ţară. Cei rămaşi în Spania au fost siliţi să se boteze. Dar în următoarele trei veacuri, s-a constatat existenţa unui fenomen tulburător: numeroşi convertiţi duceau, în aparenţă, viaţa religioasă a unor catolici, dar continuau să-şi păstreze credinţa dintâi, practicându-şi religia în particular. Mulţi din aceşti „marranos” (la început, un termen depreciativ, cu sensul de „porc”) au ajuns în funcţii

guvernamentale înalte, s-au căsătorit în familii nobile şi au manifestat mereu cuvenita pietate creştină pentru ca abia târziu să se descopere că, de fapt, erau evrei practicanţi. (Inchiziţia spaniolă avea ordine precise în sensul de a le da de urmă.) De-a lungul timpului, au devenit maeştri în arta disimulării: etalau crucifixuri, făceau donaţii generoase bisericilor şi, adesea, emiteau remarci antisemite – conservându-şi, totodată, libertatea lăuntrică de a crede în ceea ce credeau.

Dacă Machiavelli ar fi avut drept discipol un principe, primul lucru pe care i l-ar fi recomandat ar fi fost să scrie o carte împotriva machiavellismului.

Voltaire, 1694-1778

În societate, acei marranos ştiau că doar aparenţele contează. Adevărul acesta continuă să fie valabil. Strategia e simplă: asemenea lui Campanella în *înfrângerea ateismului,* creează impresia că te „încadrezi” în curentul principal al apei sau chiar că eşti cel mai zelos avocat al conformismului dominant. Dacă păstrezi aparenţele convenţionalismului în public, puţini vor bănui că în particular gândeşti altfel.

Să nu cumva să comiţi prostia de a crede că astăzi conformismele oficiale au dispărut. Jonas Salk, de exemplu, era convins că ştiinţa se emancipase de politică şi de

protocol: în cercetările sale neobosite pentru descoperirea unui vaccin antipoliomielitic, a încălcat toate regulile – a vorbit presei despre rezultatele sale înainte de a le prezenta comunităţii ştiinţifice, şi-a arogat toate meritele fără a le recunoaşte pe cele ale înaintaşilor ce i-au deschis calea şi a ţinut să devină o vedetă. Poate că publicul l-a îndrăgit, dar colegii săi l-au boicotat. Lipsa lui de respect faţă de lumea specialiştilor l-a condamnat la izolare şi a pierdut ani întregi încercând să-şi refacă relaţiile şi să obţină fonduri şi sprijin.

Bertholt Brecht a trecut prin faţa unei forme moderne a Inchiziţiei – Comitetul pentru activităţi antiamericane al Camerei

Reprezentanţilor – şi a procedat cu o remarcabilă prudenţă. După ce lucrase în cinematografia americană mai toată perioada celui de-al doilea război mondial, în 1947, a fost somat să se prezinte pentru a fi audiat de acest comitet, în legătură cu simpatiile sale comuniste. Dacă alţi scriitori convocaţi au preferat să-i atace pe membrii comitetului în modul cel mai agresiv cu putinţă, pentru a-şi atrage astfel de partea lor opinia publică, Brecht, care susţinuse într-adevăr ideile comuniştilor, a optat pentru cu totul alt joc: a dat răspunsuri vagi, generale şi în doi peri, care erau dificil de interpretat. Putem s- o numim „strategia lui Campanella”. S-a îmbrăcat chiar în costum – lucru

foarte rar pentru el – şi, în timpul audierilor, a ţinut să aprindă un trabuc întrucât ştia că unul dintre membrii cei mai influenţi ai comitetului era fumător de trabuc. Până la urmă, i-a fermecat pe „inchizitori”, care l-au lăsat să plece liber ca pasărea cerului.

Ulterior, Brecht s-a stabilit în Germania de Est, unde a dat peste o altă „Inchiziţie”. Aici erau la putere comuniştii, care îi criticau piesele, considerându-le decadente şi pesimiste. Nu s-a certat nici cu ei – a făcut schimbări pe ici, pe colo la spectacole, ca să le închidă gura. Între timp, a reuşit să şi le publice totuşi în forma lor iniţială. În ambele cazuri, aparenta sa supunere conformistă i-a asigurat libertatea

de a lucra netulburat şi de a gândi în felul său şi nu în al altora. A supravieţuit în două ţări, în două epoci periculoase, prin mici balete de aparent convenţionalism şi a dovedit că era mai puternic decât forţele de represiune.

Nu numai că oamenii aflaţi la putere trebuie să evite greşelile comise de Pausanias şi Salk, ci e necesar şi să înveţe jocul abil al „pozei" populare. Este un truc folosit de toţi escrocii şi de toţi politicienii din toate timpurile. Conducători ca Iulius Cezar şi Franklin D. Roosevelt au ştiut să renunţe la prestanţa lor aristocratică înnăscută pentru a cultiva familiaritatea calculată cu oamenii de rând. Şi-au manifestat

această familiaritate prin mici gesturi, adeseori simbolice, ca să arate poporului că îi împărtăşesc valorile, în ciuda diferenţei de statul social.

Concluzia logică a acestei practici: cultivă-ţi nepreţuita capacitate de a fi exact ceea ce doreşte să fii cel alături de care te afli. Când ieşi în lume, lasă-ţi acasă ideile şi valorile personale şi pune-ţi masca cea mai potrivită grupului în mijlocul căruia te găseşti. Bismarck a jucat cu succes acest joc, timp de ani întregi – unii îşi dădeau seama, vag, de acest lucru, dar nu suficient de bine ca să-i dejoace manevrele. Oamenii înghit momeala pentru că se simt flataţi când văd că le împărtăşeşti opiniile. Dacă eşti

îndeajuns de atent, nu te vor lua drept ipocrit – cum să te suspecteze de ipocrizie când nu le permiţi să ghicească ce crezi tu cu adevărat?! Şi nici nu te vor considera un om fără crez. Bineînţeles că ai un crez – al celor lângă care stai.

Ultimul cuvânt: Nu daţi cele sfinte câinilor, nici nu aruncaţi mărgăritarele voastre înaintea porcilor, ca nu care cumva să le calce în picioare si, întorcându-se, să vă sfâsie. (Evanghelia după Matei, 7:6)

Imagine: Oaia neagră. Turma de oi ocoleşte oaia cea neagră, neştiind sigur dacă este sau nu de-a lor. Astfel, aceasta se răzleţeşte de celelalte, rămâne în urmă sau rătăceşte drumul, şi, rămânând

singură, lupii o înconjoară şi o devorează imediat. Stai în mijlocul turmei – unde-s mulţi, puterea creşte. Păstrează-ţi gândurile înăuntru, nu în afară.

CONTRAARGUMENT

Singurul moment în care merită să ieşi în evidenţă este atunci când deja ai ieşit în evidenţă: după ce puterea ta s-a consolidat şi îţi poţi permite să marchezi diferenţele faţă de ceilalţi, ca semn al distanţei ce te separă de ei. Pe când era preşedinte al Statelor Unite, Lyndon Johnson ţinea uneori şedinţe în timpul cărora stătea pe closet. Cum nimeni altcineva nu putea sau nu dorea să-şi aroge un atare

„privilegiu”, Johnson arăta tuturor că nu era silit să respecte protocolul sau regulile de politeţe. împăratul roman Caligula făcea acelaşi joc: se îmbrăca în haine femeieşti sau în ţinută de baie ca să primească în audienţă persoane importante. A mers până acolo încât să-şi ridice calul la rangul de consul. Jocul s-a întors însă împotriva sa, pentru că poporul a ajuns să-l urască, iar excentricităţile acestea i-au adus pieirea. Adevărul este că înşişi oamenii cei mai puternici ar face mai bine măcar să dea impresia că sunt asemenea celor de rând, întrucât, mai devreme sau mai târziu, vine şi clipa în care vor avea nevoie de sprijin popular.

În sfârşit, oaia neagră, pacostea incomodă care reuşeşte să sfideze convenţionalismele şi să-şi bată joc de aspectele osificate dintr-o cultură, îşi găseşte întotdeauna un loc al ei. Oscar Wilde, de pildă, a dobândit o putere considerabilă din punct de vedere social tocmai pe această cale: a arătat tuturor că dispreţuieşte felul de viaţă al societăţii, iar atunci când ţinea lecturi publice din creaţia sa, publicul nu numai că se aştepta să fie ţinta batjocurii, ci se şi bucura de ea. Trebuie remarcat totuşi, că şi în cazul său, excentricitatea s-a dovedit fatală. Dar chiar dacă ar fi sfârşit bine, aminteşte-ţi că era un geniu: fără darul său de a amuza şi seduce lumea, criticile sale

răutăcioase ar fi rămas simple insulte.

LEGEA 39 SCOATE VÂNATUL DIN VIZUINĂ ŞI ADU-L ÎN BĂTAIA PUSTII

9

ARGUMENT

Din punct de vedere tactic, furia şi, în general, excesul de

emotivitate sunt contraproductive. Trebuie să-ţi păstrezi întotdeauna calmul şi obiectivitatea. Pe de altă parte, dacă reuşeşti să-ţi enervezi adversarii, rămânând absolut imperturbabil, îţi asiguri un avantaj decisiv. Destabilizează-i. Descoperă în ce fel îi poţi irita şi deruta vexându-le orgoliul şi se vor afla la cheremul tău, ca nişte marionete.

ÎNCĂLCAREA LEGII

în ianuarie 1809, agitat şi neliniştit, Napoleon se îndrepta în grabă spre Paris, după războiul cu spaniolii. Spionii şi oamenii săi de încredere îi confirmaseră zvonul că ministrul său de externe,

Talleyrand, conspira împotriva sa, împreună cu Fouché, ministrul poliţiei. Imediat după ce a sosit în capitală, i-a convocat la palat pe cei doi. Pătrunzând în sală după venirea acestora, a început să umble cu paşi mari de colo până dincolo şi s-a pornit să vorbească vag despre complotişti care urzeau contra sa, despre speculanţi care urmăreau să distrugă stabilitatea pieţei bursiere, despre parlamentari care voiau să întârzie aplicarea politicii sale – şi despre unii miniştri ce îi subminau autoritatea.

în timp ce împăratul se dezlănţuise, Talleyrand stătea sprijinit de consola şemineului, părând total indiferent. Oprindu-se în faţa lui, Napoleon a spus, furios:

„Pentru aceşti miniştri, trădarea a început în clipa în care şi-au permis să aibă îndoieli.” Se aştepta ca la cuvântul „trădare”, Talleyrand să dea vreun semn de teamă. Acesta, însă, nu a făcut decât să surâdă calm şi uşor plictisit.

Vederea unui subaltern în aparenţă senin, deşi tocmai i se aruncaseră acuzaţii ce l-ar fi putut duce la spânzurătoare, l-a făcut pe împărat să-şi iasă cu totul din fire. Există unii miniştri, a spus el, care îi doreau moartea şi a mai înaintat un pas spre Talleyrand. Impasibil, acesta continua să îl privească. În cele din urmă, nemaiputându-se stăpâni, Napoleon a izbucnit: „Sunteţi un om laş”, i-a azvârlit acestuia în faţă, „un om nevrednic

de încredere. Nu aveţi nimic sfânt. V-aţi vinde şi tatăl. V-am acoperit cu bogăţii şi totuşi nu v-aţi da înapoi de la nimic ca să mă distrugeţi.” Ceilalţi miniştri se uitau unii la alţii, nevenindu-le să-şi creadă urechilor – nu îl mai văzuseră niciodată pe neînfricatul general, care cucerise aproape întreaga Europă, atât de furibund.

„Aţi merita să vă zdrobesc ca pe un ciob de sticlă”, a continuat el, bătând din picior. „Am puterea să o fac, dar vă dispreţuiesc prea mult ca să-mi dau atâta osteneală. De ce nu am pus să vă spânzure de porţile [palatului] Tuileries? Dar încă nu este timpul pierdut.” Urla, sufocându-se de mânie, cu faţa congestionată şi ochii gata să-i iasă

din orbite: „Nu sunteţi altceva decât un rahat într-un ciorap de mătase!... Şi soţia dumneavoastră? Nu mi-aţi spus niciodată că prinţul Carlos este amantul ei!” „într-adevăr, sire, nu m-am gândit nicio clipă că această informaţie ar putea spori cu ceva gloria majestăţii-voastre sau pe a mea”, a răspuns Talleyrand absolut calm. După alte câteva insulte, Napoleon a părăsit scena în trombă. Talleyrand a traversat încet încăperea, şchiopătând din cauza vechii sale infirmităţi. Pe când un valet îl ajuta să-şi pună pe umeri pelerina, s-a întors către ceilalţi miniştri încremeniţi, care se temeau că nu îl vor mai revedea vreodată şi a spus: „Ce păcat, domnilor, că un

om atât de mare este atât de prost crescut.”

în ciuda izbucnirii sale, Napoleon nu l-a arestat pe ministrul său de externe. S-a mărginit să-l scoată din funcţie şi să-i interzică accesul la curte, convins fiind că îl pedepsise suficient, umilindu-l. Nu şi-a dat seama că vestea exploziei sale de furie se răspândise cu mare repeziciune – toată lumea discuta despre felul în care împăratul îşi pierduse stăpânirea de sine şi despre faptul că, în fond, Talleyrand fusese cel care îl umilise pe el, rămânând imperturbabil şi plin de demnitate. Se întorsese definitiv o pagină: pentru prima oară, oamenii îşi văzuseră suveranul pradă unui acces necontrolat într-o situaţie de

mare tensiune – semn sigur că se îndrepta către declin. Aşa după cum avea să spună Talleyrand ceva mai târziu: era
„începutul sfârşitului”,

Comentariu

Aşa şi era. Până la momentul Waterloo urmau să mai treacă şase ani, dar Napoleon luneca pe panta descendentă către înfrângere, care avea să prindă a se cristaliza peste doar trei ani, în 1812, odată cu dezastruoasa campanie din Rusia. Talleyrand a fost primul care să detecteze simptomele acestui declin, mai ales din cauza necugetatului război cu spaniolii. încă din cursul anului 1808,

înţelesese clar că, pentru pacea şi stabilitatea Europei viitoare, împăratul trebuia să dispară. Aşa se face că împreună cu Fouché a hotărât să-i pună la cale pieirea.

Este posibil ca această conspiraţie să nu fi fost, în această fază, decât o stratagemă – provocarea care să-l împingă pe Napoleon să- şi piardă controlul, pentru că este foarte greu de crezut că doi dintre cei mai realişti şi mai pragmatici oameni din istorie s-ar fi oprit la jumătatea drumului. Poate că au vrut doar să scoată „vânatul” din vizuină, să-l determine pe Napoleon să comită o eroare revelatoare, să facă un pas greşit. într-adevăr, au găsit exact provocarea în stare să-l scoată din

fire, în văzul tuturor. De fapt, curând notoria sa „ieşire” din acea după-amiază s-a dovedit a avea un efect profund negativ asupra imaginii sale publice.

ITAKURA SHIGEMUNE ÎŞI RÂŞNEŞTE SINGUR CEAIUL

Judecătorul Itakura Suwo-no-kami Shigemune din Kyoto era un adept fervent al ceremoniei ceaiului şi obişnuia să-şi mărunţească singur frunzele de ceai, chiar în timp ce judeca pricinile. Motivul era acesta: cândva, discutând cu un prieten al său pe nume Eiki, în compania căruia practica ritualul ceaiului, îi ceruse să-i spună sincer ce părere aveau oamenii despre el. „Ei bine”, a răspuns Eiki, „oamenii zic că te enervezi din cauza celor care nu

depun mărturie cu destulă claritate şi că le faci observaţii aspre, astfel încât se tem să-şi aducă pricinile înaintea ta, iar dacă vin la judecată, se tem că nu li se va face dreptate."

„Ah, mă bucur că mi-ai spus toate acestea", a spus Shigemune, „fiindcă dacă stau acum şi mă gândesc bine, este adevărat că mi-am cam luat obiceiul de a vorbi cu asprime şi nu încape îndoială că oamenii simpli şi cei care nu au darul elocinţei se zăpăcesc şi nu mai sunt în stare să-şi apere bine cauza. Voi avea grijă ca pe viitor să nu se mai întâmple aşa ceva."

Astfel, după această discuţie, a pus să i se aducă o râşniţă de ceai şi să- i fie aşezată dinainte chiar în

sala de judecată, iar în faţa ei, acoperit cu hârtie, avea vasul cu frunze de ceai. Shigemune se ocupa de măcinarea ceaiului şi, în acest mod, îşi păstra calmul şi răbdarea de a-i asculta pe împricinaţi. Putea să-şi dea seama cu uşurinţă dacă izbutea sau nu să-şi ţină firea, după cum vedea că iese ceaiul râşnit, care, dacă judecătorul se enerva, nu mai cădea egal şi fin, aşa cum trebuia. Astfel, se asigura că face dreptate la toată lumea, fără părtinire, iar oamenii plecau de la judecată satisfăcuţi.
Cha-no-yu: ceremonia japoneză a ceaiului, A. L. Sadler, 1962

Aşa se întâmplă cu izbucnirile mânioase. În primul moment, pot

genera frică sau chiar teroare, dar numai asupra unora şi, odată cu scurgerea timpului şi risipirea norilor furtunii, apar alte reacţii – stânjeneala, îndoiala în capacitatea „furiosului” de a se controla şi resentimentele create de spusele sale. Când îţi pierzi cumpătul, este imposibil să nu arunci acuzaţii nedrepte şi exagerate. Ingăduie-ţi câteva astfel de „scene” şi oamenii vor începe să numere zilele ce ţi- au mai rămas în funcţia pe care o ocupi.

Confruntat cu o conspiraţie împotriva sa, urzită de cei mai importanţi doi miniştri, Napoleon avea, ce-i drept, toate motivele să fie mânios şi neliniştit. Dar o asemenea reacţie publică nu a făcut

altceva decât să-i dea la iveală frustrarea. A-ţi arăta frustrarea înseamnă a mărturisi că ai pierdut puterea de a stăpâni evenimentele – este o atitudine similară cu a unui copil care recurge la micile lui istericale ca să i se facă pe plac. Oamenii puternici nu îşi dezvăluie niciodată o atât de flagrantă slăbiciune.

Napoleon dispunea de o serie de alte opţiuni comportamentale în situaţia dată. Faptul că doi demnitari de o eminentă clarviziune se întorseseră contra sa ar fi trebuit să-i dea serios de gândit – ar fi putut să îi asculte şi să înveţe de la ei; ar fi putut să le recâştige sprijinul; ar fi putut să se şi descotorosească de ei, transformând condamnarea lor la

închisoare sau la moarte într-o demonstraţie (altminteri, de rău augur) a forţei sale imbatabile. Fără tirade violente, fără furii infantile, fără consecinţe jenante – doar o curmare drastică a situaţiei.

Ţine bine minte: izbucnirile de mânie nici nu intimidează, nici nu inspiră loialitate. Creează doar îndoieli şi dovedesc instabilitatea puterii tale. întrucât îţi dau la iveală slăbiciunea, aceste „ieşiri” furtunoase ajung adeseori să-ţi prevestească prăbuşirea.

Dacă este cu putinţă, ar trebui să nu existe niciun fel de animozitate, faţă de nimeni. [...] A-i vorbi cuiva cu mânie, a-ţi arăta ura prin vorbe sau prin priviri este un

lucru nefolositor – primejdios, prostesc, ridicol şi vulgar.

Mânia şi ura nu ar trebui dezvăluite niciodată altminteri decât prin ceea ce întreprinzi, iar simţămintele se vor vădi cu atât mai puternice în fapte, cu cât te fereşti să ţi le dai pe faţă în vreun altfel. Otrăvitoare este numai muşcătura animalelor cu sângele rece.

Arthur Schopenhauer, 1788-1860

RESPECTAREA LEGII

Spre sfârşitul anilor 1920, Haile Selassie aproape că îşi atinsese ţelul de a aduce sub controlul său Etiopia întreagă, ţară despre care ştia că avea nevoie de o

conducere fermă şi unificatoare. Ca regent al împărătesei Zauditu (fiica vitregă a defunctei regine) şi moştenitor al tronului, Selassie a continuat ani în şir să slăbească puterea diverşilor şefi de triburi războinice. Nu îi mai rămăsese în cale decât un singur obstacol: împărăteasa şi soţul acesteia, Ras Gugsa. îşi dădea bine seama că cei doi îl urau şi doreau să scape de el şi, pentru a pune capăt comploturilor, l-a numit pe Gugsa guvernator al provinciei nordice Begemeder, obligându-l să părăsească Addis-Abeba, capitala ţării, unde se găsea reşedinţa împărătesei.

Timp de câţiva ani, Gugsa a jucat rolul administratorului loial.

Selassie nu avea însă încredere în el: ştia că, împreună cu împărăteasa, punea la cale să se răzbune. Cum vremea trecea, iar Gugsa nu făcea nicio mişcare, şansele complotului păreau să sporească. Selassie a înţeles cum trebuia să acţioneze: să-l scoată pe duşman din vizuină, să-l zăpăcească şi să-l împingă la fapte înainte ca acesta să fie pregătit.

De mai mulţi ani, unul dintre triburile din nord, Azebu Galla, se afla, practic, în stare de rebeliune împotriva tronului, membrii săi dedându-se la jafuri asupra satelor din regiune şi refuzând să plătească impozite către stat. Selassie nu luase măsuri contra lor, lăsându-i să devină din ce în ce mai puternici, în

cele din urmă, în 1929, i-a ordonat lui Ras Gugsa să ia comanda armatei ce trebuia să-i aducă la ordine pe rebeli. Gugsa a acceptat, dar în sinea lui, clocotea de furie: nu avea nimic cu Azebu Galla-şii, iar ordinul de a lupta împotriva lor îi jignise mândria. Nu putea să nu se supună, dar, în vreme ce îşi grupa şi instruia trupele, a început să răspândească un zvon urât: că Selassie ar fi fost mână în mână cu papa de la Roma şi că plănuia să convertească ţara la catolicism, transformând-o într-o colonie a Italiei. Armata lui Gugsa devenea tot mai numeroasă, iar unele dintre triburile din care proveneau soldaţii se înţeleseseră, în secret, să se ridice împotriva lui Selassie. În

martie 1930, o forţă impresionantă de treizeci şi cinci de mii de oameni a pornit în marş, dar nu către nord, ca să-l înfrunte pe Azebu Galla, ci către sud, în direcţia capitalei Addis-Abeba. încrezător în capacitatea sa militară din ce în ce mai redutabilă, Gugsa nu mai ascundea faptul că ducea un război sfânt, ca să-l răstoarne pe Selassie şi să redea ţara adevăraţilor creştini.

Nu şi-a dat seama de capcana care i se întinsese. înainte de a-l numi pe Gugsa la comanda trupelor ce trebuiau să restabilească ordinea în nord, Selassie îşi asigurase susţinerea bisericii etiopiene, iar apoi, când revolta acestuia ameninţa să se concretizeze în fapte, îi

mituise pe unii dintre aliaţii săi cheie, astfel ca să nu participe la confruntarea armată propriu-zisă. Pe când forţele rebele înaintau spre sud, din avion erau lansaţi asupra lor o sumedenie de „fluturaşi” în care se spunea că cei mai înalţi ierarhi ai bisericii îl recunoscuseră pe Selassie ca adevăratul conducător creştin al Etiopiei şi că îl excomunicaseră pe Gugsa pentru că era pe cale să dezlănţuie un război civil. Aceste mici manifeste au dat o lovitură nimicitoare motivaţiei emoţionale a „cruciadei sfinte”. în plus, pe măsură ce bătălia se apropia şi aliaţii nu îşi făceau apariţia, soldaţii au început să dezerteze.

Când a sosit şi momentul declanşării ostilităţilor, armata rebelă a cedat foarte repede. Refuzând să capituleze, Gugsa a fost ucis în luptă. Distrusă din cauza morţii soţului ei, împărăteasa a murit câteva zile după aceea. Pe 30 aprilie, Selassie a emis o proclamaţie oficială, prin care îşi făcea cunoscut noul său titlu – acela de împărat al Etiopiei.

MAIMUŢA ŞI VIESPEA

Pe când înfuleca plescăind cu poftă o pară zemoasă, pe capul unei maimuţe a căzut pacostea vizitei unei viespi obraznice şi nepoftite, care, cm sau fără voia ei, cerea şi ea să-şi capete tainul. După ce a ameninţat-o pe maimuţă că se va înfuria rău dacă mai stă pe gânduri

şi nu îi dă partea, s- a aşezat pe fruct. Maimuţa a alungat-o îndată.

Acum, viespea cea arţăgoasă a trecut la invective şi, după ce a folosit limbajul cel mai jignitor cu putinţă, la auzul căruia cealaltă şi-a păstrat calmul, s-a aprins singură de-o furie atât de mare, încât, nemaigândindu- se la ce o aştepta, s-a repezit la faţa maimuţei şi a înţepat-o aşa de adânc, încât nu a mai fost în stare să-şi scoată arma şi s-a văzut silită să se smulgă, sfâşiindu-şi trupul şi lăsând-o în înţepătură – şi-a atras astfel o moarte lentă, în dureri cu mult mai mari decât cele provocate duşmancei.

Fabule, Jonathan Birch, 1783-1847

Comentariu

Haile Selassie făcea parte dintre strategii capabili să calculeze totul cu câteva etape înainte. înţelesese că dacă îl lăsa pe Ras Gugsa să stabilească momentul şi locul confruntării, pericolul era mult mai mare decât în situaţia în care l-ar fi forţat să acţioneze în contextul ales de el. Astfel, l-a împins la rebeliune vexându-i orgoliul – adică obligându-l să lupte împotriva unor oameni pe care nu îi duşmănea, în numele unei persoane pe care, în schimb, o ura de multă vreme. Planificând totul în perspectivă, Selassie şi-a luat măsurile necesare ca să se asigure că nu va ieşi nimic din revolta lui Gugsa şi că, profitând

de ea, avea să scape de ultimii săi doi duşmani.

Aceasta este esenţa legii de faţă: dacă lucrurile sunt calme, adversarii au timp suficient să-şi pună la punct acţiunile îndreptate contra ta. Deci, nu lăsa vânatul în vizuină – aţâţă-l să iasă la lumină şi adu-l în bătaia puştii înainte de a şti cum să se apere sau încotro să fugă. Răpeşte-i, aşadar, atuul iniţiativei. Metoda cea mai bună este să-i manipulezi starea emoţională – orgoliul, vanitatea, iubirea, ura. Odată ce ai tulburat apele, peştii nu mai au ce face şi apucă momeala. Cu cât sunt mai mânioşi, cu atât îşi pierd mai iute cumpătul, iar, în cele din urmă, nu mai au scăpare.

Un suveran nu ar trebui niciodată să-şi arunce armata în luptă din mânie; un conducător nu ar trebui nicicând să dezlănţuie un război doar pentru că este furios.
Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr.

CHEILE PUTERII

De obicei, mânioşii sfârşesc prin a se face ridicoli, pentru că reacţia lor pare disproporţionată faţă de ceea ce o generează. Iau lucrurile prea în serios şi exagerează din cale afară nedreptatea sau insulta ce le va fi fost făcută. Sunt atât de sensibili la orice desconsiderare, încât este de-a dreptul caraghios cum interpretează

totul ca pe o ofensă personală. încă şi mai caraghioasă devine convingerea lor că izbucnirile de mânie pe care şi le permit le demonstrează puterea. Adevărul este tocmai contrariul: irascibilitatea nu este semnul forţei, ci al slăbiciunii. Pentru moment, oamenii se pot lăsa intimidaţi de ieşirile tale furtunoase, dar, cu timpul, vor înceta să te mai respecte. Mai mult: vor ajunge să-şi dea seama cât de uşor ar putea să destabilizeze o persoană cu atât de puţin autocontrol.

MARELE PREOT ŞANŢ

Kin'yo, un funcţionar de rangul al doilea, avea un frate, Marele preot Ryogaku – om tare iute la mânie. Nu departe de mănăstirea

sa, creştea o tufă de urzici cât un copac de mare, iar din pricina ei, oamenii îl porecliseră „Marele preot Urzică”.

„Numele acesta este o ocară”, s-a înfuriat el şi a tăiat tufa. Cum mai rămăsese un ciot, oamenii au început să-l poreclească „Marele preot Ciot”. Mai furios ca oricând, Ryogaku a pus să se sape un şanţ, ca să fie scoasă tufa cu tot cu rădăcină şi a aruncat-o departe, numai că în locul ei, a rămas şanţul. Astfel oamenii au prins să-i spună „Marele preot Şanţ”.

Eseuri despre lene, Kenko, Japonia, secolul al XlV-lea

Soluţia nu este totuşi să ne reprimăm supărarea şi să ne

refulăm impulsurile emoţionale. înăbuşirea lor ne secătuieşte energia şi ne provoacă reacţii comportamentale bizare. Trebuie, în schimb, să ne modificăm optica. Este necesar să înţelegem că, pe planul societăţii şi al jocului puterii, absolut nimic nu este „personal".

Toţi sunt prinşi în angrenajul evenimentelor – un angrenaj pus în mişcare cu mult înainte de momentul prezent. Adeseori, mânia noastră porneşte din incidente vechi, petrecute în copilărie, din problemele părinţilor (care şi acestea îşi au rădăcina în propria lor copilărie) şi aşa mai departe. Mânia mai poate izvorî şi din numeroasele noastre interacţiuni cu ceilalţi, din deziluziile şi suferinţele acumulate.

Se întâmplă să ni se pară că există cineva anume care ne-a stârnit furia, dar lucrurile sunt mult mai complicate şi depăşesc contextul imediat sau răul pe care această persoană ni-l va fi făcut. Dacă ţi-ai atras explozia de mânie a altuia (şi reacţia sa este total disproporţionată), adu-ţi aminte că această izbucnire nu ţi se datorează şi nu ţi se adresează ţie exclusiv – ar însemna să-i dai o prea mare importanţă. Cauza este mai vastă, mai veche şi mai profundă; ea implică zeci de jigniri sau supărări deja stocate, pe care, în fond, nici nu merită să cauţi să le înţelegi. În loc s-o iei drept o ofensă personală, priveşte-o ca pe o manevră de putere deghizată, o tentativă de a te

ţine sub control sau de a te pedepsi, camuflată sub masca sentimentelor vexate sau a mâniei.

Schimbarea opticii te va ajuta să-ţi urmăreşti propriul tău joc de putere cu şi mai multă claritate şi energie. În loc să reacţionezi exagerat şi să te laşi atras în vâltoarea emoţiilor celorlalţi, te vei folosi de ele în avantajul tău – adică, în vreme ce ei îşi pierd cumpătul, tu ţi-l păstrezi.

Într-una dintre bătăliile importante din perioada Războiului celor trei regate, în secolul al III-lea d. Hr., sfetnicii comandantului Ts'ao Ts'ao au descoperit nişte documente din care reieşea că unii din generalii săi conspiraseră cu duşmanii şi l-au îndemnat să-i aresteze şi să-i

execute. În loc de aceasta, el a poruncit ca documentele să fie arse şi faptele, date uitării. într-un asemenea moment critic al bătăliei, şi mânia, şi hotărârea de a cere să se facă dreptate s-ar fi întors contra sa: o izbucnire de furie ar fi atras atenţia generalilor neloiali, ceea ce ar fi distrus moralul trupelor. Justiţia putea aştepta – de trădători avea să se ocupe mai târziu. Ts'ao Ts'ao nu şi-a ieşit din fire şi a luat decizia corectă.

Să o comparăm cu reacţia lui Napoleon faţă de Talleyrand: în loc să fi luat conspiraţia ca pe o ofensă personală, împăratul ar fi trebuit să fi făcut jocul lui Ts'ao Ts'ao, cântărind cu grijă consecinţele fiecărei variante de acţiune. Cu

adevărat puternic s-ar fi arătat dacă l-ar fi ignorat pe ministrul său ori dacă l-ar fi recâştigat treptat, de partea sa, rezervându-şi dreptul de a-l pedepsi mai târziu.

Mânia îţi limitează câmpul de acţiune – oamenii puternici nu îşi pot permite luxul acesta. Odată ce înveţi să nu mai iei lucrurile ca pe atacuri la adresa ta şi să-ţi stăpâneşti reacţiile emoţionale, vei ajunge să dispui de o putere colosală: vei fi capabil să manipulezi reacţiile emoţionale ale celorlalţi. Impinge-i la acţiune pe cei nesiguri provocându-i să-şi dovedească bărbăţia şi momindu-i cu perspectiva unei victorii uşoare. Fă ca Houdini atunci când a acceptat sfidarea mai puţin celebrului

escapist Kleppini: manifestă- ţi o slăbiciune aparentă (Houdini l-a lăsat pe rivalul său să fure secretul încuietorii unei perechi de cătuşe) ca să-ţi determini adversarul să treacă la fapte. Apoi îl vei înfrânge cu uşurinţă. La fel, prefă-te slab şi faţă de cei aroganţi – îi vei sili să acţioneze pripit şi pe nepregătite.

Sun Pin, comandantul armatelor regatului Ch'i, discipol fidel al lui Sun-tzu, îşi conducea odată soldaţii împotriva trupelor de două ori mai numeroase ale regatului Wei. „Să aprindem o sută de mii de focuri atunci când intrăm în regatul Wei”, a propus Sun Pin, „cincizeci de mii în ziua următoare şi numai treizeci de mii în a treia zi.” În această a treia zi, generalul

din Wei a exclamat: „Ştiam eu că soldaţii din Ch'i sunt laşi – după numai trei zile au dezertat deja peste o jumătate dintre ei!” Aşadar, lăsându-şi în urmă greoaia sa infanterie, generalul s-a hotărât să profite de ocazie şi să dea un atac rapid asupra taberei celor din Ch'i, cu o trupă mai redusă numeric şi mai mobilă: armata lui Sun Pin s-a retras, atrăgându-şi inamicul într-o trecătoare îngustă, unde, plasată în ambuscadă, l-a nimicit. După ce generalul din Wei a căzut pe câmpul de luptă, iar trupele sale au fost decimate, Sun Pin a învins lesne restul oastei duşmanilor.

Atunci când te confrunţi cu un adversar necugetat, reacţia cea mai bună este absenţa oricărei reacţii.

Aplică tactica lui Talleyrand: nimic nu este mai enervant decât un om care îşi păstrează calmul atunci când toţi ceilalţi şi-l pierd. Dacă îţi convine să-i destabilizezi, fă pe aristocratul, adoptă o atitudine vag plictisită, nearătându-te nici batjocoritor, nici triumfător – pur şi simplu, indiferent. Acest lucru îi va scoate din minţi. Se vor face de râs cu istericalele lor, iar tu vei obţine mai multe victorii deodată, una dintre ele constând în faptul că îţi vei fi demonstrat stăpânirea de sine şi demnitatea în faţa izbucnirilor lor infantile.

Imagine: Lacul cu peşti: Apele sunt liniştite şi limpezi, iar peştii stau ascunşi în adânc. Tulbură apa şi vor ieşi la iveală. Stârneşte-o şi

mai mult – se vor mânia şi vor veni la suprafaţă, apucând orice momeală găsesc – inclusiv pe aceea din cârligul undiţei tale.

Ultimul cuvânt: Dacă duşmanul tău este iute din fire, încearcă să-l iriţi. Dacă este arogant, încurajează-l în egotismul său. [...] Cine se pricepe să-şi facă duşmanul să se mişte izbuteşte creând o situaţie în funcţie de care acesta să acţioneze; îl ademeneşte cu o momeală pe care este sigur că o va apuca. II ţine pe duşman în mişcare arătându-i momeala şi apoi îl atacă cu trupe de elită. (Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Atunci când te joci cu emoţiile oamenilor, trebuie să ai mare grijă. Studiază-ţi duşmanul din vreme: există unii peşti pe care este mai bine să-i laşi să dormiteze pe fundul apei.

Mai marii cetăţii Tyr, capitala vechii Fenicii, erau convinşi că îi vor putea ţine piept lui Alexandru cel Mare, care cucerise Orientul, dar nu le atacase oraşul, bine apărat dinspre mare. Fenicienii au trimis la Alexandru emisari care să-i transmită că, deşi îl recunoşteau drept împărat, nu aveau să le îngăduie lui şi soldaţilor săi să pătrundă în cetate. O asemenea solie l-a mâniat, desigur, pe marele cuceritor, care a şi început asediul Tyrului. Oraşul a rezistat vreme de

patru luni şi, în cele din urmă, Alexandru a socotit că nu merita atâta luptă şi a acceptat să se împace cu tyrienii. Aceştia, însă, crezând că deja îl amăgiseră şi că scăpaseră nepedepsiţi, simţindu-se, în plus, convinşi că îi vor ţine piept şi pe mai departe, i-au refuzat oferta de negociere – de fapt, au ucis solii trimişi de el.

Aceasta l-a înfuriat peste măsură pe Alexandru. Acum nu mai conta cât de lung avea să fie asediul sau cât de mare armata care urma să fie angajată în conflict. Dispunea de resurse suficiente şi voia să-şi atingă scopul cu orice preţ. A reînceput atacul cu atâta îndârjire, încât a cucerit cetatea în doar

câteva zile, a ars-o din temelii şi pe locuitorii ei i-a vândut ca sclavi.

Poţi să-i momeşti pe cei puternici ca să-i determini să-şi divizeze forţele, aşa cum a procedat Sun Pin, dar mai întâi sondează terenul. Găseşte punctul vulnerabil şi dacă nu există niciunul, dacă sunt, într-adevăr, inatacabili, înseamnă că nu ai nimic de câştigat dacă îi provoci – dimpotrivă, ai totul de pierdut. Alege cu atenţie ce peşti momeşti şi lasă rechinii în pace.

În sfârşit, există împrejurări în care o bine regizată izbucnire de mânie te poate ajuta cu condiţia ca ea să fie jucată şi să nu îţi scape de sub control. Astfel, stabileşti asupra cui vei dezlănţui furtuna şi în ce fel. Nu declanşa niciodată reacţii care,

pe termen lung, s-ar putea întoarce împotriva ta. Şi încă ceva: nu recurge la tunetele şi fulgerele acestea decât rar, tocmai ca să te asiguri că par şi mai înfricoşătoare, şi mai semnificative. Indiferent că sunt regizate sau ba, crizele de furie prea frecvente ajung să-şi piardă puterea.

LEGEA 40 NU TE ÎNCREDE ÎN CEEA CE PRIMEŞTI GRATIS

9

ARGUMENT

Ceea ce ţi se oferă gratuit ajunge, de obicei, să te coste mai scump decât dacă ai fi plătit: darurile ascund fie o şmecherie, fie o obligaţie pentru viitor. Lucrurile pe care merită să le doreşti, merită şi să le achiţi integral. Plăteşte totul, într-un fel sau altul, şi te vei elibera de povara recunoştinţei, vinovăţiei şi incorectitudinii. Adeseori, este înţelept să nu te zgârceşti atunci când este vorba de adevărata calitate. Fii generos cu banii şi lasă-i să circule – generozitatea atrage puterea asemenea unui magnet.

BANII ŞI PUTEREA

în ceea ce priveşte puterea, trebuie să judeci totul după costurile impuse – orice lucru îşi are preţul său. Nici gratuităţile, nici chilipirurile nu sunt scutite de mica etichetă cu „cifre” – aceste „cifre” reprezintă însă complicate ţesături de obligaţii, compromisuri asupra calităţii, insecuritatea caracteristică oricărui atare compromis şi aşa mai departe. Cei puternici învaţă repede cum să-şi apere capitalul cel valoros: independenţa şi spaţiul lor de manevră. Plătind preţul integral, se asigură că libertatea nu le va fi îngrădită de angajamente oneroase sau de griji.

Atitudinea deschisă şi flexibilă în chestiunea banilor este utilă şi sub aspectul valorii ei strategice –

să ne amintim de variantele vechiului truc: „dă ca să poţi lua". Oferind darul potrivit, îl pui pe destinatarul său în situaţia de a-ţi deveni „obligat". Generozitatea „înmoaie" oamenii şi îi face numai buni de fraierit. Dacă îţi câştigi o reputaţie de galanton, îţi atragi admiraţia celor din jur şi le deturnezi atenţia dinspre adevăratul tău joc de putere. Dacă îţi cheltuieşti averea după principii strategice, îi farmeci pe ceilalţi curteni şi, dăruindu-le distracţii şi bucurie, ţi-i transformi în aliaţi valoroşi.

Ia exemplul marilor aşi ai puterii – Cezar, regina Elisabeta I a Angliei, Michelangelo sau cei din familia florentină Medici: printre ei

nu vei găsi niciun harpagon. Până şi escrocii notorii risipeau mulţi bani pentru a-şi pune în scenă mai convingător înşelătoriile. Punga cu baierele strânse nu atrage pe nimeni. Când urmărea să seducă o femeie, Casanova nu se zgârcea nici cu sine, nici cu aurul. Oamenii puternici ştiu că banul are o anumită încărcătură psihologică şi că el reprezintă, în acelaşi timp, un vehicul al politeţii şi sociabilităţii. îşi fac din latura sa omenească o armă din arsenalul lor. Fiecăruia dintre cei capabili să se joace cu banii îi corespund câteva mii de inşi ferecaţi în autodistructivul refuz de a-i folosi în mod creativ şi strategic. Aceşti indivizi reprezintă polul opus puterii şi trebuie să înveţi să-i

identifici – fie pentru a evita să ai de-a face cu firea lor urâtă, fie pentru a profita de inflexibilitatea lor:

Peştele lacom. Peştii lacomi ignoră latura omenească a banului. Reci şi nemiloşi, ei nu văd decât bilanţurile lipsite de viaţă; considerându-i pe ceilalţi simple unelte sau obstacole în calea lor spre bogăţie, calcă în picioare sentimentele şi îşi îndepărtează aliaţi valoroşi. Nimănui nu îi place să colaboreze cu peştii lacomi şi, cu timpul, aceştia rămân izolaţi, fapt pentru care sunt doar ei de vină.

Peştii lacomi constituie pentru escroci pâinea cea de toate zilele: amăgiţi de momeala câştigului uşor, înghit cârligul cu tot cu undiţă. Sunt

lesne de înşelat, întrucât îşi petrec atât de mult timp gândindu-se la cifre (şi nu la oameni), încât nu se pricep deloc la psihologie – nici măcar pe ei înşişi nu se cunosc. Sau ocoleşte-i înainte de a te exploata, sau profită de pe urma lăcomiei lor.

Demonul chilipirului. Oamenii puternici judecă totul după costuri – nu doar costurile în bani, ci şi cele de timp, demnitate şi pace interioară. Este tocmai ceea ce Demonul chilipirurilor nu poate face. Pierzându-şi un timp preţios cu căutarea acestora, se gândeşte mereu numai la faptul că, în altă parte, s-ar fi putut cumpăra acelaşi lucru, la un preţ ceva mai scăzut. Ca să pună capac la toate, articolul achiziţionat este, adesea, în stare

cam proastă; poate că necesită reparaţii costisitoare sau va trebui înlocuit de două ori mai repede decât unul de calitate superioară. Costul acestor căutări – nu neapărat în bani, deşi preţul de chilipir este, în mod frecvent, înşelător, ci şi în timp şi linişte sufletească – îi descurajează pe oamenii normali, dar pentru Demonii noştri, chilipirul este un scop în sine.

Aceste tipuri de zgârciţi nu par a face rău altcuiva decât lor înşişi, dar atitudinile respective sunt contagioase: dacă nu le opui rezistenţă, te vei molipsi de sentimentul nesigur că ar fi trebuit să cauţi mai mult, până la găsirea unui preţ mai mic. Nu te certa cu oamenii aceştia şi nu încerca să-i

schimbi. Doar calculează mental costurile în timp investit şi în pace interioară, dacă nu cumva şi în eventualele cheltuieli ulterioare ale acestei iraţionale vânători de chilipir.

COMOARA ÎNGROPATĂ

Mulţi imbecili de la oraş speră să descopere bunuri îngropate în pământ şi să scoată ceva profit din ele. în Maghreb, există numeroşi „studenti” berberi care nu sunt în stare să-şi câştige traiul prin mijloace fireşti. Îi abordează pe cei bogaţi şi le arată hârtii cu marginile rupte, care cuprind fie o scriere nearabă, fie ceea ce pretind ei a fi traducerea unui document alcătuit de stăpânul unor comori ascunse, oferind indiciul cu ajutorul căruia să

le poată fi găsită ascunzătoarea. în acest fel încearcă să le obţină sprijinul [convingându-i pe cei bogaţi] să-i trimită să caute comoara. Din când în când, unul dintre aceşti căutători de comori dă la iveală câte o informaţie ciudată sau vreo scamatorie remarcabilă, cu care îi face pe oameni să creadă şi celelalte spuse ale sale, deşi, de fapt, nu ştie nimic despre magie şi despre căile ei. [...]

Lucrurile care s-au spus [în legătură cu căutarea comorilor] nu au temei ştiinţific şi nici nu se întemeiază pe date [concrete]. Ar trebui [ca oamenii] să-şi dea seama că deşi se descoperă comori, aceasta se petrece rareori şi doar

din întâmplare, nu prin căutare sistematică. [...]

Cei care sunt dezamăgiţi sau îndureraţi de lucrurile acestea, trebuie să-l roage pe Dumnezeu să-i scape de nepriceperea lor de a-şi câştiga traiul şi de lenea lor în această privinţă. Ei nu s-ar cuveni să umble cu absurdităţi şi cu poveşti neadevărate.

Muqaddimah, Ibn Khaldun, 1332-1406

Sadicul. Sadicii financiari practică jocuri de putere vicioase, ca o modalitate de a-şi afirma prestigiul. De exemplu, ar putea să te facă să aştepţi suma pe care ţi-o datorează, promiţând că ţi-o vor expedia prin poştă. Sau dacă te angajează la ei, se amestecă în

fiecare aspect al serviciului, sâcâindu-te şi îmbolnăvindu-te de ulcer. Sadicii par să creadă că, deoarece plătesc marfa muncii, au implicit dreptul de a-l tortura pe cel care le-o vinde şi de a abuza de el. Nu sesizează aspectul „de curte” al banilor. Dacă ai ghinionul de a lucra cu acest tip de om, este preferabil să accepţi în perspectivă o pierdere de natură financiară decât să te laşi amestecat în distructivele lui jocuri de putere.

Darnicul fără discriminare. În ceea ce priveşte puterea, generozitatea are o funcţie precisă: aceea de a atrage oamenii, de a le câştiga bunăvoinţa şi de a-i transforma în aliaţi. Ea trebuie însă utilizată în chip strategic, în vederea

unui scop bine definit. Darnicii fără discriminare, pe de altă parte, sunt generoşi pentru că vor să fie iubiţi şi admiraţi de toţi. Generozitatea lor este atât de neselectivă şi de vagă, încât s-ar putea să nu aibă efectul dorit: dacă fac daruri tuturor, de ce s-ar mai simţi privilegiat cel care le primeşte? Oricât ar părea de tentant să-ţi iei drept victimă un asemenea tip de om darnic, relaţia cu el riscă adeseori să devină împovărătoare din cauza exigentelor sale cerinţe emoţionale.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Varianta I

După ce Francisco Pizarro a cucerit Peru-ul, în 1532, aurul imperiului incaş a luat drumul Spaniei, iar spaniolii din toate straturile sociale s-au apucat să viseze la bogăţiile gata de a fi culese, ce îi aşteptau în Lumea Nouă. Curând, s-a răspândit povestea unui şef indian din estul Peru-ului, care, o dată pe an, în cursul unui ritual, se acoperea cu praf de aur din cap până în picioare şi se arunca într-un lac. În scurt timp, relatările care circulau din gură în gură l-au transformat pe acest El Dorado, „omul de aur", într-un imperiu numit El Dorado, mai bogat ca ţara incaşilor, unde pavajul străzilor şi cărămizile clădirilor erau făcute din aur. Această deformare a

poveştii nu părea neverosimilă, pentru că un şef căruia îi dădea mâna să irosească praful de aur într-un lac trebuia, desigur, să se afle în fruntea unui imperiu plin de aur. Nu a trecut mult şi spaniolii au început să caute acest ţinut El Dorado prin tot nordul Americii de Sud.

AVARUL

Ca să fie sigur de avuţia sa, un avar şi-a vândut toate bunurile şi le-a preschimbat într-o grămadă de aur, pe care a ascuns-o într-o groapă. Se ducea tot timpul să vadă dacă aurul mai era acolo. Acest du-te-vino a stârnit curiozitatea unuia dintre slujitorii săi care, bănuind că era vorba de o comoară, pe când

stăpânul nu se afla de faţă, a mers şi a furat-o.

Când avarul s-a întors şi a găsit groapa goală, a izbucnit în plâns şi a început să-şi smulgă părul din cap.

Dar un vecin care l-a văzut căzând pradă acestei neobişnuite dureri şi a auzit care îi fusese pricina, a spus: „Nu te mai frământa, ci ia o piatră, pune-o în acelaşi loc şi închipuie-ţi că este grămada ta de aur, căci, cum tot nu aveai de gând s-o cheltuieşti, şi asta îţi va fi de acelaşi folos ca şi cealaltă." Valoarea banilor nu stă în a-i avea, ci în a-i folosi.

Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

În februarie 1541, din Quito, în Ecuador, a plecat cea mai mare

expediţie pornită vreodată până atunci în căutarea acestui tărâm visat. La conducerea ei se afla fratele lui Pizarro, Gonzalo. Strălucitori în armurile şi mătăsurile lor colorate, trei sute patruzeci de spanioli s-au îndreptat spre răsărit împreună cu patru mii de indieni care le cărau proviziile şi le slujeau drept cercetaşi, patru mii de porci, duzine de lame şi aproape o mie de câini. Curând, însă, expediţia a fost lovită de ploi torenţiale care le-au distrus materialele şi le-au stricat proviziile. În acest timp, Gonzalo Pizarro îi chestiona pe indienii întâlniţi în cale, iar pe cei care păreau să nu spună tot ce ştiau sau nici măcar nu auziseră de regatul acesta fabulos, îi supunea la tortură

şi îi azvârlea la câini. Vestea despre cruzimea spaniolilor s-a răspândit repede printre indieni, care au înţeles că singura modalitate de a scăpa de mânia lui Gonzalo era să inventeze poveşti despre El Dorado şi să-l trimită cât mai departe cu putinţă. Urmând indiciile furnizate de aceştia, Gonzalo şi oamenii săi s-au afundat din ce în ce mai adânc în junglă.

în Japonia există un proverb popular care sună astfel: „Tada yori takai mono wa nai", însemnând: „Nimic nu este mai costisitor decât ceva ce ţi se dă fără plată".

Calea lucrurilor nespuse, Michihiro Matsumoto, 1988

Moralul exploratorilor scădea. Uniformele lor ajunseseră demult

nişte zdrenţe, armurile ruginiseră şi le aruncaseră pe drum, încălţămintea se rupsese şi oamenii umblau desculţi. Sclavii indieni pe care îi luaseră cu ei fie muriseră, fie fugiseră. Nu numai că mâncaseră toţi porcii, ci şi câinii de vânătoare şi lamele. Se hrăneau deja cu rădăcini şi fructe. Dându-şi seama că nu mai puteau merge mai departe în acest fel, Pizarro a hotărât să rişte o călătorie pe râu şi din lemnul aproape putred au construit o plută. Numai că nici navigaţia în josul înşelătorului Napo nu s-a dovedit a fi mai uşoară. Aşezându-şi tabăra pe malul râului, Gonzalo a trimis înainte cercetaşi să caute alimente prin aşezările indiene. A aşteptat şi iar a aşteptat

întoarcerea acestora, pentru a afla mai târziu că oamenii părăsiseră expediţia şi deciseseră să continue călătoria singuri.

Ploile nu mai conteneau. Spaniolii au uitat de El Dorado. Nu mai doreau decât să se întoarcă la Quito. În cele din urmă, în august 1542, dintr-o expediţie ai cărei membri se numărau cu miile, au izbutit să ajungă înapoi vreo sută şi ceva. În ochii locuitorilor din Quito, oamenii aceştia acoperiţi cu zdrenţe şi piei de animale, plini de răni, scheletici şi de nerecunoscut, păreau să vină de-a dreptul din iad, căci vreme de peste un an şi jumătate străbătuseră pe jos un traseu de peste trei mii de kilometri descriind un cerc enorm. Uriaşa

sumă de bani investită în expediţie fusese irosită – nici urmă de vreun El Dorado, nici urmă de aur.

Comentariu

Cu tot dezastrul lui Gonzalo Pizarro, spaniolii au continuat să lanseze o expediţie după alta în căutarea ţinutului visat. Ca şi Pizarro, ceilalţi conchistadori au dat foc şi au prădat satele, i-au torturat pe indieni şi au îndurat greutăţi inimaginabile fără să se apropie de aurul râvnit. S-au cheltuit cu aceste expediţii sume incalculabile, dar, în ciuda lipsei de rezultat a căutărilor, amăgirea
nu a încetat să-şi exercite atracţia.

Nu numai că goana după El Dorado a costat milioane de vieţi omeneşti, atât din partea indienilor, cât şi a spaniolilor, dar ea a adus imperiul iberic în stare de ruină. Aurul devenise obsesia Spaniei. Bogăţiile care reuşiseră totuşi să pătrundă în ţară – şi nu fuseseră puţine – au fost reinvestite în noi expediţii sau în achiziţionarea obiectelor de lux mai degrabă decât în agricultură sau în alte domenii productive. În Spania, oraşe întregi au fost depopulate pentru că bărbaţii plecaseră să caute aur. Fermele au căzut în paragină, iar armata nu a mai avut de unde recruta soldaţi pentru războaiele din Europa. Spre sfârşitul secolului al XVII-lea, ţara îşi redusese numărul

de locuitori la mai puţin de jumătate – în Madrid, populaţia scăzuse de la 400.000 la 150.000 de oameni. Necâştigând mai nimic din eforturile susţinute pe un timp atât de îndelungat, Spania s-a îndreptat spre declinul din care nu mai avea să-şi revină niciodată.

Puterea necesită autodisciplină. Perspectiva îmbogăţirii, mai ales a unei îmbogăţiri uşoare, rapide face ravagii asupra emoţiilor, îmbogăţiţii peste noapte cred întotdeauna că pot deveni şi mai bogaţi. Li se pare că norocul căzut din cer îi aşteaptă chiar după colţul străzii.

BANII

Yusuf Von Jafar el-Amudi obişnuia să le ia bani, uneori chiar

sume mari, tuturor celor care doreau să le dea învăţătură. Odată, un distins om de legi venit să-l viziteze i-a spus: „Sunt încântat şi impresionat de ceea ce îi înveţi pe discipolii tăi şi sunt sigur că îi călăuzeşti aşa cum se cuvine. Dar a lua bani în schimbul ştiinţei nu se potriveşte cu tradiţia noastră. în afară de asta, faptul în sine poate fi răstălmăcit.” El-Amudi a spus: „Niciodată nu mi-am vândut ştiinţa. Nu există pe lume bani destui s-o plătească. Cât despre răstălmăciri, nici dacă refuzi să iei bani nu scapi de ele, căci îşi vor găsi o altă pricină. Să ştii că omul care ia bani poate fi lacom sau poate să nu fie. Cel care nu ia nimic, însă, riscă să

stârnească bănuiala că ar vrea să-i fure discipolului sufletul. Oamenii care spun: «Eu nu iau nimic» pot fi văzuţi înstăpânindu-se peste voinţa victimei lor.”

Judecata superficială, Idries Shah, 1970

Căzând pradă acestei iluzii, oamenii lacomi trec cu vederea elementele esenţiale de care depinde puterea: autocontrolul, bunăvoinţa celorlalţi şi aşa mai departe. E cazul să înţelegi: cu o singură excepţie – moartea – nu există nicio schimbare durabilă care să se petreacă de la o clipă la alta. Averile acumulate peste noapte rareori sunt trainice, pentru că nu au un temei solid. Să nu îngădui niciodată setei de bani să te ispitească să ieşi din cetăţuia sigură a puterii reale. Scopul tău trebuie să

fie numai puterea, iar banii îşi vor găsi drum către tine fără să-i cauţi. Lasă căutarea legendarului El Dorado în seama naivilor şi a proştilor.

Varianta a Il-a

Pe la începutul secolului al XVIII-lea, în societatea engleză întâietatea le revenea, indiscutabil, ducelui şi ducesei de Marlborough. După campaniile victorioase împotriva francezilor, ducele era considerat cel dintâi dintre strategii Europei, iar soţia sa, ducesa, după o mulţime de intrigi, îşi cucerise statutul de favorită a reginei Anne, care şi-a început domnia în 1702. În 1704, datorită triumfului britanicilor

în bătălia de la Blenheim, ducele a devenit obiectul admiraţiei generale şi, ca răsplată, regina i-a dăruit un teren în oraşul Woodstock şi fondurile necesare pentru ridicarea unui palat. Ducele i-a dat acestei viitoare reşedinţe numele de „palatul Blenheim” şi l-a ales ca arhitect pe tânărul John Vanbrugh, un artist înzestrat cu multilateralitatea creatorilor din Renaştere – era totodată şi dramaturg. Cu mare fast şi multe speranţe, construcţia palatului a început în vara anului 1705.

Vanbrugh avea o concepţie dramaturgică asupra arhitecturii. Palatul proiectat de el urma să fie un monument menit să glorifice strălucirea şi puterea ducelui şi să

cuprindă lacuri artificiale cu poduri enorme, grădini trasate cu un bun gust elaborat şi alte elemente decorative ieşite din comun. Cu toate acestea, încă din prima zi, ducesei nu-i era pe plac nimic: i se părea că Vanbrugh irosea banii cu prea mulţi copaci. Voia ca palatul să fie gata cât mai repede. I-a torturat pe toţi, arhitect şi lucrători, pentru fiecare detaliu. O obsedau amănuntele. Deşi^ guvernul era cel care plătea, socotea totul până la ultimul bănuţ. În cele din urmă, cârcotăşenia ei (în legătură cu reşedinţa Blenheim, dar şi cu alte lucruri) a supărat-o pe regină, care, în 1711, a îndepărtat-o de la curte şi i-a ordonat să elibereze apartamentele pe care le ocupa în

palatul regal. Când a plecat, furioasă pentru că îşi pierduse funcţia şi, totodată, salariul, a golit încăperile de tot ce se putea lua, inclusiv clanţele de la uşi.

În cursul următorilor zece ani, munca de construcţie mai mult stătea pe loc, decât progresa, pentru că fondurile deveniseră mai greu de obţinut de la guvern. Ducesa credea că Vanbrugh îşi pusese în gând s-o ruineze. Se târguia pentru fiecare căruţă de piatră sau de var, număra fiecare bucată de fier şi fiecare palmă de lambriu, tunând şi fulgerând împotriva risipei lucrătorilor, furnizorilor şi supraveghetorilor. Bătrân şi obosit, ducele nu dorea altceva decât să apuce să-şi trăiască

anii de pe urmă în acest palat, dar întreg proiectul se împotmolise într-o mlaştină de procese – lucrătorii o dăduseră în judecată pe ducesă pentru neplata salariilor, iar ea îl dăduse în judecată pe arhitect. Ducele a murit în toiul tuturor acestor ciorovăieli. Nu a avut şansa să doarmă nici măcar o noapte în iubitul său palat.

După moartea lui, s-a constatat că din enorma avere pe care o lăsase, în valoare de peste două milioane de lire sterline, ar fi putut lesne să plătească restul lucrărilor de construcţie. Dar ducesa nu voia să renunţe: a reţinut salariile lui Vanbrugh şi ale muncitorilor până când, în final, arhitectul a demisionat. Cel care i-a luat locul a

terminat lucrările în câţiva ani, urmând cu cea mai mare stricteţe proiectele predecesorului său. Vanbrugh a murit în 1726, fără ca ducesa să-i permită să intre în palatul care a constituit creaţia sa cea mai importantă. Prefigurând curentul romantic, palatul Blenheim a deschis o nouă epocă în arhitectură, dar pentru creatorul său, a reprezentat un coşmar care a durat timp de peste douăzeci de ani.

OMUL CARE ŢINEA LA BANI MAI MULT DECÂT LA VIAŢĂ

Era odată, demult, un bătrân tăietor de lemne care se ducea aproape în fiecare zi pe munte, în pădure, ca să taie copaci. Se spunea că bătrânul acesta era foc de zgârcit, că aduna cu lăcomie ban

*lângă ban şi că ţinea la aurul lui mai mult decât la orice pe lume. într-o zi, s-a repezit la el un tigru şi, cu toate că omul a luat-o la fugă, tigrul l-a prins şi s-a apucat să-l care ţinându-l între fălci. Fiul bătrânului a văzut în ce primejdie se afla acesta şi a alergat să-l salveze. Şi-a luat un cuţit lung şi, cum fugea mai repede decât tigrul, care nu putea înainta nestânjenit din cauza omului pe
care îl tărăia, curând l-a şi ajuns din urmă.*

Tatăl său nu fusese prea grav rănit, fiindcă tigrul îl ţinea de haină. Când a văzul că fiul se pregătea să înjunghie fiara, i-a strigat foarte îngrijorat: „Nu strica pielea tigrului.

Nu strica pielea tigrului! Dacă poţi să-l omori fără să-i găureşti pielea, o să luăm bani buni pe ea. Omoară-l, dar nu-l tăia. „

în timp ce tânărul asculta poveţele tatălui său, tigrul s-a repezit deodată spre pădure ducându-l pe bătrân departe de fiul care l-ar fi putut salva şi unde, curând, l-a şi omorât.

„Fabule chinezeşti” în Fabule diverse din locuri diverse, Diane di Prima, ed., 1960

Comentariu

Pentru ducesa de Marlborough, banii constituiau un mijloc de a-şi face sadicele ei jocuri de putere.

Pierderea banilor echivala în ochii ei cu pierderea puterii. Faţă de Vanbrugh, comportamentul ei deviant a devenit şi mai accentuat: era un mare artist, iar ea îl invidia pentru forţa lui de creaţie, care îi putea aduce o glorie cu totul inaccesibilă ei. Nu dispunea de talentul lui, dar avea în schimb destui bani ca să-l chinuie şi să-l sâcâie cu cele mai meschine detalii – cu alte cuvinte, ca să-i distrugă viaţa.

Totuşi acest gen de sadism se plăteşte cumplit de scump. Palatul care ar fi putut fi construit în zece ani, a fost terminat în douăzeci. Ducesa şi-a stricat relaţiile cu mulţi oameni şi a fost îndepărtată de la curte. Tot din această cauză, ducele

a suferit profund – nu dorea decât să trăiască liniştit în palatul său. În plus, s-au declanşat procese nesfârşite, care i-au mâncat lui Vanbrugh ani din viaţă. În fine, ultimul cuvânt îi aparţine posterităţii: arhitectul rămâne în istorie ca un creator genial, în timp ce de ducesă, la periferia istoriei, oamenii nu îşi vor mai aminti decât în legătură cu meschinăria ei învederată.

Cine este cu adevărat puternic, este şi generos: nu îşi poate permite să dea dovadă de zgârcenie. Atât generozitatea, cât şi zgârcenia se manifestă cel mai clar atunci când este vorba despre bani. Prin urmare, este preferabil să cheltuieşti cu largheţe şi să-ţi faci reputaţia de om

generos. Este o investiţie care nu va întârzia să aducă dividende substanţiale. Să nu laşi niciodată detaliile de natură financiară să te împiedice să-ţi dai seama de imaginea pe care o au ceilalţi despre tine. Resentimentele lor te vor costa mai mult în viitor. Dacă vrei să-ţi atragi o parte din gloria creatorilor pe care îi angajezi, măcar plăteşte-i. Supunerea le-o cumperi mai bine cu bani decât prin demonstraţiile tale de putere.

RESPECTAREA LEGII

Varianta I

Pietro Aretino, fiul unui cizmar umil, s-a catapultat pe culmile faimei scriind satire muşcătoare. Ca toţi ceilalţi artişti din Renaştere, avea şi el nevoie de un patron care să-i asigure un trai confortabil fără să se amestece în creaţia sa. În 1528, Aretino a decis să adopte o nouă strategie în jocul obţinerii protecţiei. Părăsind Roma, s-a stabilit la Veneţia, unde puţină lume auzise de el. Avea ceva bani puşi deoparte, dar încolo, mai nimic. Cu toate acestea, curând după ce s-a instalat în noua sa reşedinţă, a început să ofere banchete şi distracţii, la care invita şi pe bogaţi, şi pe săraci. S-a împrietenit cu absolut fiecare gondolier şi le-a dat bani tuturor cerşetorilor, orfanilor şi

spălătoreselor. Printre veneţienii de rând, s-a răspândit repede zvonul că Aretino nu era numai un mare scriitor, ci şi un om puternic – un fel de senior.

Casa lui a început să fie frecventată de artişti şi de personalităţi influente. În câţiva ani, Aretino a devenit o celebritate. Generozitatea îi epuizase aproape toate economiile, dar îi asigurase un bun renume şi îl făcuse, la rândul său, influent – ceea ce reprezintă elemente esenţiale ale puterii. Cum în Italia Renaşterii, ca pretutindeni de altfel, largheţea era un privilegiu al celor bogaţi, aristocraţii şi-au închipuit că Aretino dispunea de suficientă influenţă pentru a merita să fie cumpărat, deci scriitorul a

început să primească tot felul de daruri în obiecte şi bani. Duci şi ducese, negustori bogaţi, papi şi principi se întreceau să-i câştige bunăvoinţa şi să-l copleşească cu cadouri.

Bineînţeles, risipa lui Aretino fusese o strategie – o strategie care a dat roade. Însă pentru a-şi asigura un trai confortabil şi stabil, avea nevoie de buzunarele adânci ale unui patron puternic. Trecând în revistă toate variantele posibile, în cele din urmă a pus ochii pe extrem de bogatul duce de Mantova şi a scris un poem epic pe care i l-a dedicat. Era o practică larg răspândită printre scriitorii aflaţi în căutarea unui protector: în schimbul dedicaţiei, li se vărsa câte un mic

stipendiu, care să-i hrănească până când compuneau poemul următor, astfel încât trăiau într-o servitute permanentă. Dar Aretino voia nu numai stipendii, ci şi putere. Îi închinase ducelui un poem, însă i l-a oferit ca pe un dar, gestul său subliniind faptul că el nu era un slujitor care să aştepte o simbrie modestă, ci un egal.

Dărnicia lui Aretino nu s-a oprit aici: cum devenise un prieten apropiat a doi dintre cei mai mari artişti veneţieni, sculptorul Jacopo Sansovino şi pictorul Tiţian, i-a convins şi pe aceştia să ia parte la generozitatea sa tactică. înainte de a-l aborda pe duce, Aretino îl studiase atent şi îi ştia pe de rost gusturile. Era deci în măsură să-i

sfătuiască pe Sansovino şi pe Tiţian asupra subiectelor care îi erau pe plac. Ca urmare, atunci când i-a trimis o sculptură de Sansovino şi o pictură de Tiţian ca dar din partea sa şi a lor, ducele nu a mai putut de bucurie.

în cursul următoarelor câteva luni, Aretino i-a făcut şi alte cadouri – spade, şei, cristaluri (specialitate veneţiană) – lucruri despre care ştia că ducele le aprecia în mod deosebit. Curând, cei trei (el, Tiţian şi Sansovino) au început să primească şi ei daruri din partea ducelui. Strategia a continuat. Când ginerele unuia dintre prietenii lui Aretino a fost trimis la închisoarea din Mantova, scriitorul a uzat de influenţa sa pe lângă duce şi i-a

obţinut eliberarea. Prietenul său, un negustor bogat, era o personalitate în societatea aleasă a Veneţiei. Folosind bunăvoinţa deja câştigată a ducelui, acum şi-l îndatorase pe un om important, care, la rândul său, nu avea să pregete să-l ajute la nevoie. Cercul relaţiilor influente se lărgea din ce în ce mai mult. Iar şi iar, Aretino a profitat de enorma putere politică a ducelui, care, în plus, îl mai sprijinea şi în numeroasele sale idile de la curte.

Până la urmă, însă, relaţia scriitorului cu patronul său a devenit încordată, căci Aretino a ajuns la concluzia că ducele ar fi putut să-i răsplătească mai bine generozitatea. Totuşi nu s-a înjosit să cerşească sau să se plângă: cum

schimbul de daruri îi plasase pe un plan de egalitate, nu părea potrivit să aducă în discuţie problema banilor. Aretino pur şi simplu s-a retras din cercul ducelui şi a pornit în căutarea altei prăzi bogate, oprindu-se, pe rând, asupra regelui Francisc al Franţei, familiei Medici, ducelui de Urbino, împăratului Carol Quintul şi încă altor câţiva. În ultimă instanţă, având mai mulţi protectori, nu era obligat să se arate supus nici unuia, iar puterea sa a început să semene cu aceea a unui senior egal cu ei.

Comentariu

Aretino a înţeles două caracteristici fundamentale ale

banului: întâi, că, pentru a-ţi aduce putere, trebuie lăsat să circule. Cu banii nu trebuie să cumperi obiecte fără viaţă, ci influenţă asupra oamenilor. Făcându-i să treacă mereu de la unul la altul, Aretino şi-a lărgit permanent cercul de prieteni importanţi, fapt care, până la urmă, s-a dovedit că justifica pe deplin cheltuielile. În al doilea rând, Aretino cunoştea valoarea cheie a darului. A oferi un cadou înseamnă a sugera că cel care dă se află pe acelaşi plan cu cel care primeşte sau chiar îi este superior acestuia. Darul implică şi crearea unei obligaţii. Dacă prietenii îţi dau ceva pe degeaba, poţi să fii sigur că aşteaptă să le faci un serviciu şi încearcă să te determine să li te

simţi îndatorat. (Mecanismul comportamental poate fi sau nu conştient, dar aceasta este funcţionarea lui.)

Aretino evita să-şi lase libertatea stânjenită de asemenea piedici. În loc să se poarte ca un om servil, care să aştepte de la cei puternici să-i asigure subzistenţa, el a răsturnat dinamica acestor relaţii: nu el le era îndatorat, ci ei îi deveniseră obligaţi lui. Iată scopul strategiei cadourilor – o strategie care l-a ridicat pe cele mai înalte trepte ale piramidei sociale. înainte de a muri, ajunsese scriitorul cel mai celebru din Europa.

Trebuie să înţelegi: banul poate determina relaţiile cu puterea, dar acestea nu depind neapărat de

cât eşti de bogat, ci de felul în care îţi foloseşti bogăţia. Oamenii puternici dăruiesc cu uşurinţă cumpărând nu obiecte, ci popularitate. Dacă te resemnezi să accepţi o poziţie socială inferioară numai pentru că deocamdată nu ai bani, rişti să rămâi în această situaţie până la sfârşit. Uzează de metoda pe care a aplicat-o Aretino aristocraţilor italieni: imaginează-ţi că eşti egalul lor. Fă pe marele senior fără nicio reţinere, oferă daruri generoase, ţine casă deschisă, fă banii să circule şi creează-ţi o faţadă de putere prin acel procedeu alchimic ce transformă bancnotele în influenţă.

ISTORIA LUI MOISE ŞI A FARAONULUI

Stă scris în istoria profeţilor că Moise a fost trimis la faraon cu belşug de minuni, lucruri nemaivăzute şi slavă. în fiecare zi, pentru masa faraonului erau tăiate patru mii de oi, patru sute de vaci, două sute de cămile şi cât păsăret, peşte, băutură, carne friptă, dulciuri şi alte lucruri mai trebuiau. Tot poporul din Egipt şi toată armata mânca la masa faraonului, în fiecare zi. Vreme de patru sute de ani, faraonul îşi proclamase divinitatea şi nu încetase niciodată să dăruiască această hrană. Când Moise s-a rugat zicând: „O Doamne, pierde-l pe faraon", Dumnezeu a răspuns la

rugăciunea lui şi i-a spus: „îl voi pierde cu apă şi voi dărui toate bogăţiile lui şi ale soldaţilor lui ţie şi popoarelor tale”.

Au trecut mai mulţi ani de la această făgăduinţă şi faraonul sortit pierzării continua să trăiască în toată strălucirea sa. Moise nu mai răbda să aştepte ca Domnul să-l piardă pe faraon. Astfel, a ajunat patruzeci de zile şi apoi s-a urcat pe muntele Sinai şi vorbind cu Dumnezeu, a zis: „O Doamne, mi-ai făgăduit că îl vei pierde pe faraon, iar el încă nu s-a lepădat de niciuna din blasfemiile lui. Când oare îl vei da pierzării?”

Un glas mare s-a ridicat din Adevăr spunând: „O Moise, tu vrei

să-l dau pierzării pe faraon cât mai repede cu putinţă, dar de o mie de ori o mie dintre slujitorii Mei mă roagă să nu fac aceasta niciodată, căci se împărtăşesc din traiul bun şi se bucură de pace sub stăpânirea lui. Jur pe însăşi puterea mea că atâta vreme cât le dă hrană şi alinare făpturilor Mele, Eu nu îl voi da pierzării." Şi Moise a spus: „Atunci când, Doamne, îţi vei îndeplini făgăduiala? „ Şi Dumnezeu a spus: „Făgăduiala Mea va fi îndeplinită atunci când el nu va mai avea grijă de făpturile Mele. Dacă vreodată va începe să-şi împuţineze bunătatea, să ştii că ceasul lui se apropie."

Aşa s-a făcut într-o zi că faraonul i-a spus lui Haman: „Moise i-a adunat în jurul său pe fiii lui Israel şi ne aduce nemulţumire. Nu ştim cum se vor sfârşi acestea pentru noi. Trebuie să ne umplem hambarele ca să nu rămânem nicicând fără provizii. Astfel vom înjumătăţi porţia zilnică şi vom păstra hrana." A poruncit să se taie două mii de oi, două sute de vaci şi o sută de cămile şi la fel, la tot două sau trei zile, să se înjumătăţească hrana. Atunci Moise a ştiut că făgăduiala Adevărului era aproape de îndeplinire, căci micşorarea aspră a porţiilor vestea sfârşitul şi era semn râu. Ştiutorii cei vechi spun că în ziua în care faraonul s-a

înecat, în bucătăriile palatului se tăiaseră numai doi miei.

Nimic nu preţuieşte cât dărnicia. [...] Dacă un om are bogăţii şi, chiar dacă nu este rege, vrea să se poarte ca un domnitor, dacă vrea ca oamenii să se închine înaintea lui, să-l slăvească şi să-l numească stăpânul şi conducătorul lor, atunci spune-i să le întindă masă mare, în fiecare zi. Toţi cei care şi-au dobândit un nume pe lumea aceasta şi l-au făcut mai cu seamă prin dărnicia ospeţiei, căci cei zgârciţi şi hapsâni nu sunt plăcuţi nici pe lumea aceasta, nici pe cealaltă.

Cartea domniei sau legile regilor, Nizam al-Mulk, secolul al XI-lea

Varianta a Il-a

Curând după ce a făcut avere în Parisul din preajma anului 1820, baronul James Rothschild s-a văzut confruntat cu cea mai grea problemă din câte întâlnise: cum putea un evreu – şi încă un evreu german – un intrus în societatea franceză, să-şi câştige respectul claselor superioare xenofobe din această ţară? Rothschild ştia cum funcţionează mecanismul puterii. îşi dădea seama că averea îi conferă statut social, dar că în condiţiile în care nu este acceptat de această societate, nici statutul, nici bogăţia nu vor fi de durată. Prin urmare, a privit în jurul său şi s-a întrebat ce

anume ar putea cuceri inimile acestor oameni.

Actele de caritate? Prea puţin le păsa francezilor de ele. Influenţa politică? Deja o avea şi dacă ea le stârnea vreo reacţie, aceea era mai degrabă una de suspiciune. A ajuns la concluzia că punctul nevralgic al societăţii îl constituia blazarea. în epoca Restauraţiei Bourbonilor, nobilimea franceză se plictisea. Prin urmare, Rothschild a pus la bătaie sume uriaşe de bani ca s-o distreze. A angajat pe cei mai buni arhitecţi din Franţa ca să-i proiecteze grădini şi o sală de bal; şi-a asigurat serviciile lui Marie- Antoine Carême, cel mai celebru dintre bucătarii francezi, pentru dineurile cele mai copioase şi mai rafinate din câte se

văzuseră vreodată la Paris. Nimeni nu a putut să-i reziste, chiar dacă petrecerile erau oferite de un evreu german. Seratele săptămânale ale lui Rothschild au început să atragă din ce în ce mai multă lume. în următorii câţiva ani, bancherul a obţinut acel unic lucru care poate să consolideze puterea unui intrus: acceptarea socială.

Comentariu

Generozitatea strategică constituie întotdeauna o armă puternică în cucerirea susţinerii sociale, mai ales pentru cineva străin. Dar baronul Rothschild era inteligent: ştia că tocmai averea crease o barieră între el şi francezi

şi îl făcea să pară nesuferit şi nedemn de încredere. Calea cea mai bună de a le schimba această impresie era aceea de a risipi enorme sume de bani, gest menit să dovedească faptul că punea cultura şi societatea franceză mai presus de avere. Aceasta semăna cu faimoasele petreceri „potlatch” din nord-vestul Statelor Unite, unde, distrugându-şi periodic toate bunurile în mijlocul unor serbări gigantice, cu ospeţe şi focuri mari, indienii voiau să-şi demonstreze puterea asupra altor triburi. La baza puterii nu stăteau banii, ci capacitatea acestor oameni de a-i cheltui şi încrederea în superioritatea talentelor lor care, valorificate, le vor aduce cel puţin

tot atâtea bogăţii câte distrugeau ei în acest ceremonial.

În ultimă instanţă, seratele reflectau dorinţa baronului de a se integra nu numai în lumea afacerilor, ci şi în societatea „elegantă” a Franţei. Cheltuind bani cu aceste petreceri-potlatch, spera să dovedească tuturor că puterea sa depăşea domeniul financiar, pătrunzând în cel mult mai valoros al culturii. Rothschild şi-a căpătat acceptarea socială adunând bani, dar baza de susţinere dorită nu putea fi cumpărată cu ei. Ca să-şi asigure averea, trebuia s- o „risipească”. Aceasta este generozitatea strategică în esenţa ei – capacitatea de a fi flexibil faţă de bogăţia ta, de a o pune la lucru nu

ca să achiziţionezi obiecte, ci ca să câştigi inimile oamenilor.

Varianta a IlI-a

Familia Medici din Florenţa Renaşterii şi-a clădit puterea sa colosală pe averea rezultată din afaceri bancare. Dar în această republică veche de secole, ideea că banul cumpără puterea venea în contradicţie cu nobilele valori democratice. Cosimo de' Medici, primul din familie care a dobândit mare faimă, prefera să nu facă zarvă în legătură cu aceste lucruri. Nu şi-a etalat averea niciodată. Totuşi, pe vremea când nepotul său Lorenzo a ajuns la vârsta maturităţii, în anii de

după 1470, bogăţia familiei devenise prea
mare, iar influenţa ei prea vizibilă ca să mai poată fi mascate.

Lorenzo a rezolvat problema în felul lui, aplicând o strategie diversionistă care, de atunci încoace, a slujit multor oameni bogaţi: s-a transformat în cel mai ilustru patron şi ocrotitor al artelor din câţi existaseră vreodată. Nu numai că plătea regeşte tablourile cumpărate, ci a creat şi cele mai bune şcoli pentru tineri artişti din Italia. Tocmai într-una dintre aceste şcoli l-a remarcat pe Michelangelo şi l-a invitat să vină să locuiască în palatul său. Cu aceeaşi generozitate s-a purtat Lorenzo şi cu Leonardo da Vinci. Odată luaţi sub aripa sa

proteguitoare, atât Michelangelo, cât şi Leonardo i-au răsplătit dărnicia prin loialitate.

Ori de câte ori Lorenzo avea de înfruntat un duşman, scotea la iveală arma mecenatului. Atunci când, în 1472, inamicul tradiţional al Florenţei, Pisa, s-a revoltat împotriva supremaţiei acesteia, Lorenzo i-a împăcat pe pisani dăruind o mulţime de bani universităţii care, cândva, fusese mândria şi bucuria acestui oraş, dar, între timp, îşi pierduse mult din faima de altădată. Pisanii nu se puteau apăra împotriva unei asemenea manevre insidioase care, pe de o parte, le hrănea dragostea pentru cultură, iar pe de altă parte,

le înăbuşea dorinţa de a porni la luptă.

Comentariu

Nu încape îndoială, Lorenzo iubea arta. Mecenatul său nu era totuşi lipsit şi de un scop practic deliberat. În Florenţa epocii, activitatea bancară era poate cea mai puţin admirată dintre modalităţile de a face bani şi în niciun caz nu reprezenta o sursă de putere respectată. Arta, în schimb, se situa exact la polul opus, bucurându-se de o veneraţie aproape religioasă. Investind în acest domeniu, Lorenzo dilua impresia generală negativă asupra originii averii de familie a Medicilor,

înnobilând-o. Nu există utilizare mai bună a generozităţii strategice decât diversiunea – atenţia publicului este deturnată dinspre realitatea lipsită de poezie, către farmecul magic al artei sau religiei.

Varianta a IV-a

Ludovic al XlV-lea avea un fler deosebit în privinţa puterii banului. în epoca venirii sale la domnie, aristocraţia încă mai reprezenta, aşa cum o dovedise recent, un adevărat spin în coasta monarhiei şi ameninţarea rebeliunii fierbea înăbuşit. Prin urmare, regele i-a determinat pe aceşti nobili puternici să cheltuiască sume imense, până la limita decavării, pentru a ţine pasul cu traiul luxos de la curte. Odată

aduşi în pragul ruinei şi depinzând de generozitatea monarhului, au devenit inofensivi. Apoi Ludovic a mai făcut un pas: i-a îngenuncheat tocmai prin această generozitate strategică. Mecanismul era următorul: ori de câte ori remarca un curtean recalcitrant de a cărui influenţă avea nevoie sau a cărui tendinţă spre revoltă ţinea s-o înăbuşe, regele se folosea de marea sa bogăţie ca să netezească asperităţile. începea prin a-şi ignora victima, care se lăsa cuprinsă de nelinişte. Apoi aceasta constata brusc că fiului său i se acordase o funcţie bine plătită, că se alocaseră fonduri substanţiale pentru ţinutul său de baştină sau primea în dar un tablou pe care şi-l dorea de multă^ vreme. Din mâinile lui Ludovic cadourile se revărsau şuvoi. în cele din urmă, după săptămâni sau luni de zile, monarhul îi cerea serviciul

de care avusese nevoie de la început. Omul care odată jurase să facă orice pentru a pune stavilă puterii regale simţea deodată că îşi pierduse dorinţa de a lupta. Dacă regele ar fi încercat să-l mituiască în mod deschis, reacţia sa ar fi fost una de revoltă. Lucrurile trebuiau făcute cu mult mai mare fineţe. Cum avea de cultivat un pământ tare şi arid, în care nu putea încolţi nicio plantă, Ludovic afâna solul înainte de a trece la semănat.

Comentariu

Ludovic al XlV-lea era conştient de faptul că în atitudinea omului faţă de bani există un element emoţional adânc înrădăcinat în copilărie. La această vârstă,

sistemul nostru complicat de trăiri şi sentimente în raport cu părinţii are în centrul său darurile – ele reprezintă un semn de dragoste şi de aprobare. Chiar ajunse la maturitate, persoanele care primesc daruri (financiare sau de orice alt fel) devin brusc tot atât de vulnerabile pe cât sunt copiii, mai ales atunci când cel care face darul este cineva aflat într-o funcţie importantă. Ele nu se pot împiedica să se „deschidă” – voinţa lor slăbeşte, se... afânează asemenea solului ce trebuie plantat.

Ca efectul să fie maxim, darul trebuie să sosească pe neaşteptate. În plus, trebuie să pară remarcabil ori prin faptul că un astfel de cadou nu s-a mai făcut niciodată, ori

pentru că momentul primirii a fost precedat de o atitudine de răceală a dăruitorului. Cu cât mai multe daruri reverşi asupra cuiva, cu atât neutralizezi efectul acestei arme. Ori vor lua darurile tale drept ceva de la sine înţeles, devenind nişte monştri de ingratitudine, ori se vor simţi jigniţi de ceea ce li s-ar părea un gest de caritate. În schimb, un singur dar, venit ca din senin, nu riscă să-ţi „strice” copiii răsfăţându-i; îi va aduce la discreţia ta.

Varianta a V-a

Fushimiya, un negustor de antichităţi din Edo (vechiul nume al oraşului Tokyo) care a trăit în secolul al XVII-lea, a poposit odată

într-o ceainărie dintr-un sat. După ce şi-a savurat ceaiul, a rămas să privească îndelung ceaşca, pe care de altfel a plătit-o şi a luat-o cu el. Un meşteşugar din partea locului a aşteptat ca Fushimiya să plece, apoi s-a apropiat de bătrâna proprietară a ceainăriei şi a întrebat-o cine era acest străin. Femeia i-a spus că era colecţionarul cel mai renumit din Japonia şi negustorul de antichităţi al seniorului de la Izumo. Meşteşugarul a ieşit în grabă şi a alergat după el, l-a ajuns din urmă şi l-a rugat insistent să-i vândă lui ceaşca, desigur foarte valoroasă de vreme ce ţinuse s-o cumpere un om atât de cultivat. Fushimiya a râs din toată inima: „Este o ceaşcă obişnuită din ceramică de Bizen şi

nu e valoroasă deloc. Motivul pentru care am privit-o era că aburii păreau să plutească în jurul ei, în chip ciudat şi m-am gândit că poate are vreo fisură.” (Adepţii devotaţi ai ceremoniei ceaiului manifestă mare interes pentru orice element neobişnuit din frumuseţea nealterată a naturii.) Cum meşteşugarul părea în continuare doritor să aibă ceaşca, Fushimiya i-a făcut-o cadou.

Meşteşugarul a arătat-o tuturor, încercând să găsească un expert care să-i dea pe ea un preţ bun, dar toată lumea îi spunea acelaşi lucru – era o ceaşcă obişnuită. Curând, omul a început să-şi neglijeze atelierul. Nu se mai gândea decât la ceaşcă şi la averea

ce i-ar putea-o aduce ea. În sfârşit, s-a dus la Edo, ca să vorbească direct cu Fushimiya, la prăvălia acestuia. Negustorul a înţeles că, fără să vrea, îi făcuse un rău acestui om care ajunsese să creadă că ceaşca avea valoare şi i-a oferit o sută de ryo (bani de aur) în schimbul ei, ca gest de amabilitate. Ceaşca era într-adevăr banală, dar negustorul voia să-l elibereze de obsesie pe meşteşugar şi să-i creeze sentimentul că toată frământarea sa nu fusese chiar zadarnică. Omul i-a mulţumit şi şi-a văzut de drum.

Curând s-a răspândit zvonul că Fushimiya cumpărase ceaşca. Nu exista negustor de antichităţi din Japonia care să nu-l roage să i- o vândă lui căci, din moment ce

plătise pe ea o sută de ryo, ceaşca preţuia, desigur, mai mult. Fushimiya a încercat să le explice confraţilor săi cum stăteau lucrurile, dar aceştia nu s-au lăsat convinşi să renunţe. În cele din urmă, s-a înduplecat şi a scos ceaşca la vânzare.

MANTIA DE CULOAREA FLĂCĂRII

în timpul campaniei lui Cambyses în Egipt, numeroşi greci au vizitat această ţară, cu un motiv sau altul; unii, după cum era şi de aşteptat, pentru a face negoţ, alţii pentru că erau soldaţi, iar mulţi, fără îndoială, din pură curiozitate, ca să vadă ceea ce era de văzut. Printre aceştia din urmă s-a numărat şi fiul lui Aeaces, Syloson,

fratele exilat al lui Polycrates din Samos. în Egipt, lui Syloson i-a surâs norocul în chip extraordinar: pe când se plimba pe străzile din Memphis, înveşmântat într-o mantie de culoarea flăcării, Darius, care pe atunci făcea parte din escorta lui Cambyses şi nu devenise încă o persoană însemnată, l-a observat şi, cuprins de dorinţa puternică de a avea mantia, s-a dus la Syloson şi s-a oferit să i-o cumpere. Cum nerăbdarea sa de a o obţine era evidentă, Syloson a avut inspiraţia de a-i spune: „Nu mi-aş vinde mantia pentru toţi banii din lume, dar dacă vrei s-o ai, ţi-o dăruiesc". Auzind aceasta, Darius i-a mulţumit cu căldură şi a luat-o. în clipa aceea,

Syloson s-a gândit că îşi pierduse veşmântul din pricina bunătăţii prosteşti a firii sale. Apoi au venit moartea lui Cambyses şi revolta celor şapte împotriva Marelui Preot, iar Darius s-a urcat pe tron. Syloson a aflat că omul pe care îl îndatorase în Egipt dăruindu-i mantia de culoarea flăcării devenise regele Persiei.

S-a grăbit spre Susa, s-a aşezat lângă poarta palatului regal şi a cerut să fie trecut pe lista binefăcătorilor regelui. Santinela de la intrare i-a vorbit lui Darius despre cererea grecului, iar regele, mirat, a întrebat cine era străinul acela. „Căci desigur, cum am venit la tron de atât de puţină vreme, nu poate fi

niciun grec faţă de care să fiu îndatorat pentru vreun serviciu. Până acum nu a ajuns la mine nimeni dintre aceştia şi nu îmi amintesc să-i datorez ceva vreunuia, dar adu-l aici să aflu pe ce îşi întemeiază cererea."

Soldatul din gardă l-a condus pe Syloson înaintea regelui şi atunci când interpreţii acestuia l-au întrebat cine este şi ce făcuse ca să merite să se numere printre binefăcători, i-a amintit lui Darius povestea mantiei şi i-a spus că el fusese omul care i-o dăruise.

„O, tu eşti cel mai generos dintre oameni", a exclamat Darius, „căci pe când nu eram decât o persoană fără rang şi fără putere,

mi-ai făcut un dar – mic, este adevărat, dar vrednic să fie răsplătit cu tot atâta recunoştinţă din partea mea ca şi darurile cele mai minunate pe care le primesc astăzi. îţi voi da în schimb mai mult argint şi aur decât poţi număra, ca astfel să nu îţi pară rău niciodată că i-ai făcut cândva o bucurie lui Darius, fiul lui Hystaspes.”

„Stăpâne”, a răspuns Syloson, „nu îmi dărui argint sau aur, ci mai bine dă-mi înapoi insula Samos, unde m-am născut şi care, de când Oroetes l-a ucis pe fratele meu Polycrates, se află în mâinile unuia dintre slujitorii noştri. Să fie insula Samos darul ce vrei să mi-lfaci – dar nu lăsa să fie ucis niciun om de

acolo şi nici aruncat în sclavie să nu fie niciunul."

Darius a încuviinţat şi a trimis o armată pe care a pus-o sub comanda lui Otanes, unul dintre cei şapte, cu poruncă să facă întocmai ce îi ceruse Syloson.

Istorii, Herodot, secolul al V-leaî. Hr.

Banii nu sunt niciodată cheltuiţi cu mai mult folos ca atunci când îi pierzi prin înşelătorie, căci astfel cumperi cu ei prudenţa înţeleaptă.

Arthur Schopenhauer, 1788-1860

În timpul licitaţiei, doi cumpărători au oferit deodată câte două sute de ryo şi au început să se certe asupra întâietăţii. În toiul gâlcevii, au dat peste măsuţa pe

care stătea ceaşca, iar aceasta a căzut şi s-a spart. Licitaţia se încheiase. Fushimiya a lipit la loc cioburile şi a pus ceaşca deoparte, convins că toată povestea se sfârşise. După câţiva ani, însă, marele maestru al ceremoniei ceaiului Matsudaira Fumai i-a vizitat prăvălia şi a cerut să vadă ceşcuţa în jurul căreia, între timp, se ţesuse o adevărată legendă. Fumai a cercetat-o. „Ca piesă în sine nu valorează mare lucru", a spus ei, „dar un maestru al ceremoniei ceaiului preţuieşte sentimentul şi asociaţiile de idei mai mult decât valoarea intrinsecă a obiectului." A cumpărat-o şi i-a plătit negustorului o sumă mare de bani. Astfel lipită cu clei, o ceaşcă absolut obişnuită a

devenit una dintre piesele de colecţie cele mai celebre din Japonia.

Comentariu

Povestea ceştii arată, în primul rând, un aspect al banului – faptul că cei care l-au creat sunt oamenii şi că tot oamenii îi conferă sens şi valoare. În al doilea rând, că atât în cazul obiectelor, cât şi în cazul banilor, curteanul preţuieşte cel mai mult sentimentul şi emoţia înmagazinate în ele. Acestea le fac vrednice de dorinţa noastră de a le avea. Lecţia este simplă: darurile şi actele tale de generozitate au un cu atât mai mare impact cu cât pun în joc mai mult sentiment. Obiectele

sau ideile care sunt încărcate de emoţie ori reuşesc să atingă o coardă sensibilă din sufletul cuiva au o putere mai mare decât banii pe care îi cheltuieşti ca să cumperi un cadou scump, dar lipsit de viaţă şi de expresivitate.

Varianta a Vl-a

Akimoto Suzutomo, un bogat practicant al ceremoniei ceaiului, i-a dat odată o sută de ryo pajului său şi l-a trimis să cumpere un bol de ceai de la un negustor anume. Când pajul a văzut bolul, s-a gândit că nu valora atât cât cerea negustorul şi, după ce s-a târguit cu acesta, l-a luat la un preţ mai mic, de numai nouăzeci şi cinci de ryo. După

câteva zile în care Suzutomo folosise bolul, pajul i-a povestit, mândru, ceea ce făcuse.

„Cât eşti de nepriceput!”, a spus Suzutomo. „Un bol de ceai în schimbul căruia cineva cere o sută de piese de aur nu poate fi decât o moştenire de familie, un obiect de care un om nu se desparte decât pentru că are mare nevoie de bani, iar în cazul acesta speră să găsească un cumpărător care să-i ofere chiar o sută cincizeci de ryo. Deci, ce fel de suflet are acela care îi nesocoteşte sentimentele? În afară de aceasta, un lucru pentru care plăteşti o sută de ryo merită să ţi-l doreşti, pe câtă vreme unul cumpărat cu nouăzeci şi cinci nu impresionează pe nimeni. Prin

urmare, nu vreau să mai văd niciodată bolul acesta de ceai!" Suzutomo a poruncit ca bolul să fie pus undeva departe de privirea sa şi nu l-a mai scos de acolo niciodată.

Comentariu

Dacă ţii să te târguieşti, reuşeşti, poate, să economiseşti cinci ryo, dar jignirea pe care o aduci şi impresia de meschinărie pe care o creezi le vei plăti cu reputaţia ta, adică prin ceea ce oamenii puternici preţuiesc cel mai mult. învaţă să achiţi preţul ce ţi se cere – astfel vei economisi ceva infinit mai valoros.

PEŞTII DE DAR

Lui Kung-yi Hsiu, primul ministru al regatului Lu, îi plăcea peştele. De aceea, oamenii de pe tot cuprinsul ţării îi aduceau în dar tocmai peşte, însă Kung-yi nu obişnuia să primească daruri. Văzând aceasta, fratele său mai tânăr l-a mustrat, zicându-i: „Ţie într-adevăr îţi place peştele. Pentru ce atunci nu primeşti darurile ce ţi se fac?" Kung-yi i-a răspuns: „Tocmai pentru că îmi place peştele nu accept peştii care îmi sunt dăruiţi. Dacă i-aş accepta, m-aş pune în situaţia de a le rămâne obligat acestor oameni. Odată ce le-aş fi obligat, s-ar putea să fiu silit să încalc legea de dragul lor. Dacă încalc legea, voi fi destituit din

funcţia de prim-ministru. După ce aş fi destituit din funcţia de prim-ministru, s-ar putea să nu îmi mai permit să-mi cumpăr peşte. Din contră, dacă nu accept peştele dăruit de ei şi nu sunt destituit din funcţia de prim-ministru, oricât peşte am poftă să mănânc, tot am posibilitatea să mi-l cumpăr."
Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr.

Varianta a VH-a

Pe la începutul secolului al XVII-lea, în Japonia, un grup de generali încercau să-şi omoare timpul dinaintea unei bătălii importante punând la cale o

întrecere de mirosit parfumuri. Fiecare participant contribuia cu un obiect care avea să le revină, ca premiu, câştigătorilor întrecerii: arcuri, săgeţi, şei şi alte lucruri ce şi le-ar fi putut dori un războinic. Marele senior Date Masamune tocmai trecea, din întâmplare, pe lângă ei şi s-a lăsat convins să li se alăture.
Ca premiu, a oferit o mică ploscă pe care o purta la brâu. Au râs cu toţii – nimeni nu voia un dar atât de neînsemnat. Unul dintre slujitorii gazdei l-a acceptat însă.

După ce petrecerea s-a încheiat, iar generalii au mai rămas să schimbe câteva cuvinte în faţa cortului, Masamune a adus un armăsar superb şi i l-a dat

slujitorului, spunându-i: „Iată că din ploscă a ieşit un cal”. încremeniţi de uimire, generalii au fost pe dată cuprinşi de regret pentru că dispreţuiseră darul seniorului Masamune.

Comentariu

Masamune ştia că banul îi dă celui care îl are posibilitatea de a le dărui bucurii oamenilor. Cu cât mai multe bucurii aduci celorlalţi, cu atât eşti mai admirat. Atunci când scoţi un cal dintr-o biată ploscuţă, faci dovada supremă a puterii tale.

Am luat bani numai de la cei ce îşi puteau permite să se lipsească de ei şi erau dispuşi să-i rişte alături de

mine, în escrocherii prin care îşi închipuiau că îi fraieresc pe alţii. Doreau banul de dragul banului. Eu voiam bani pentru luxul şi plăcerile pe care mi le-aş fi oferit cheltuindu-i. Pe ei rareori îi interesa firea omenească. De semenii lor ştiau puţin şi le păsa încă şi mai puţin. Dacă ar fi studiat cu mai multă atenţie oamenii, dacă ar fi căutat mai mult tovărăşia acestora şi ar fi alergat mai puţin după dolarul cel atotputernic, nu ar fi fost nişte victime atât de lesne de înşelat.

„Yellow Kid" Weil, 1875-1976

Imagine: Fluviul. Ca să te pui la adăpost sau să economiseşti apa, îl zăgăzuieşti. Curând, însă, apa aceasta începe să miroase urât şi devine mâloasă. într-o asemenea

baltă nu pot trăi decât vieţuitoare inferioare, pe ea nu pluteşte niciun vapor, negoţul fluvial se opreşte şi el. Distruge barajul. Când apa curge nestingherită, aduce abundenţă, bogăţie şi putere unui număr din ce în ce mai mare de oameni. Fluviul trebuie să se reverse din când în când, pentru ca toate lucrurile bune să capete înflorire.

Ultimul cuvânt: Un om mare care are meteahna zgârceniei este un mare prost, căci pentru cel suspus nu este viciu mai dăunător ca acesta. Un zgârcit nu poate cuceri nici pământuri, nici titluri de nobleţe, căci nu are destui prieteni cu sprijinul cărora să facă ceea ce voieşte. Cine doreşte să aibă prieteni trebuie să nu îşi iubească avutul, ci să dobândească prietenia prin daruri, căci aşa cum magnetul

atrage spre sine, subtil, fierul, la fel şi aurul şi argintul atrag inimile oamenilor. *(Le Roman de la rose,* Guillaume de Lorris, circa 1200-1238)

CONTRAARGUMENT

Oamenii puternici nu uită nicio clipă că ceea ce li se oferă gratis ascunde, în mod inevitabil, o capcană. Prietenii care sar să-ţi facă servicii, fără a cere să-i plăteşti, îţi vor pretinde mai târziu ceva cu mult mai scump decât suma ce s-ar fi cuvenit să le-o dai atunci când te-au ajutat. Chilipirul are întotdeauna ascunzişuri, atât de natură materială, cât şi de natură

psihologică. Invaţă-te să plăteşti şi să plăteşti bine.

Pe de altă parte, legea de faţă îţi oferă ocazii bune pentru escrocherie şi înşelăciune dacă o aplici din celălalt punct de vedere. Momeala „gratuităţii” a constituit mereu atuul de căpetenie al escrocului.

În această privinţă, nimeni nu l-a întrecut pe Joseph Weil, alias „The Yellow Kid”, cel mai renumit dintre escrocii epocii noastre. Weil a înţeles repede că escrocheriile devin posibile din cauza lăcomiei oamenilor. „Această dorinţă de a obţine ceva fără să dai nimic în schimb”, scria el odată, „a costat scump pe mulţi dintre cei care au avut de-a face cu mine şi cu alţi

escroci. [...] Atunci când oamenii vor învăţa – lucru de care mă îndoiesc – că nu pot obţine ceva nedând nimic în schimb, criminalitatea se va reduce şi vom trăi cu toţii în armonie.” Cu timpul, Weil a inventat numeroase metode de a-şi amăgi victimele cu momeala unui câştig uşor. Obişnuia să le ofere „gratis” parcele de casă – cine ar putea rezista la o asemenea ofertă? – şi apoi fraierii descopereau că trebuie să plătească douăzeci şi cinci de dolari ca să înregistreze vânzarea. Cum terenul îl „primeau” gratuit, li se părea că merită să achite această taxă, iar Yellow Kid aduna astfel mii de dolari din înregistrări fictive. Le dădea în schimb acte de proprietate false. Alteori le vorbea victimelor

despre curse de cai „aranjate” sau despre acţiuni care le- ar aduce câte două sute de procente în câteva săptămâni. Le înşira poveştile lui şi vedea cum le strălucesc ochii la gândul unui câştig nemuncit.

Lecţia este simplă: pune în undiţa înşelăciunii nada posibilităţii unui asemenea câştig uşor. Oamenii sunt din firea lor leneşi şi preferă ca bogăţia să le cadă din cer, nu să muncească pentru ea. În schimbul unei sume modeste, sfătuieşte-i cum să devină milionari (P. T. Barnum a făcut acest lucru la bătrâneţe) şi acea sumă modestă se va transforma într-o avere odată ce o înmulţeşti cu numărul fraierilor care vin să te asculte. Amăgeşte oamenii fluturându-le pe sub nas perspectiva

unei îmbogăţiri uşoare şi îţi vei crea încă şi mai multe ocazii de a-i înşela, întrucât lăcomia este suficient de puternică pentru a-i face orbi la orice altceva. După cum spunea Yellow Kid, jumătate din distracţie e să le dai fraierilor o lecţie de morală: Lăcomia costă.

LEGEA 41 EVITĂ SĂ CALCI PE URMELE UNUI OM MARE

ARGUMENT

Când se întâmplă pentru prima dată, lucrurile par mai valoroase şi mai originale. Dacă îi urmezi în funcţie unui om mare sau dacă eşti fiul unor părinţi celebri, trebuie să realizezi de două ori mai mult decât ei pentru a reuşi să-i egalezi. Nu rătăci, pierdut, în umbra lor şi nici nu te lăsa încătuşat într-un trecut cu care nu ai nimic comun. Fă-ţi un nume prin tine însuţi, într-un alt domeniu sau într-un alt mod. Ucide imaginea tatălui, distruge-i moştenirea şi făureşte-ţi puterea învăţând să străluceşti în stilul tău propriu.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În 1715, când, la capătul unei domnii glorioase de cincizeci şi cinci de ani, Ludovic al XlV-lea s-a stins din viaţă, ochii tuturor s-au îndreptat spre nepotul şi succesorul său, viitorul rege Ludovic al XV-lea. Avea să fie acest băieţel de numai cinci ani un monarh la fel de mare ca Regele-Soare? Ludovic al XlV-lea făcuse dintr-o ţară aflată la capătul războiului civil, cea dintâi dintre puterile Europei. Ultimii ani ai domniei fuseseră dificili – regele era bătrân şi obosit – dar toată lumea spera că tânărul moştenitor al tronului va deveni un conducător puternic, în stare să revigoreze regatul şi să clădească o nouă prosperitate pe temelia solidă pusă de bunicul său.

În acest scop, i s-au adus copilului ca preceptori savanţii cei mai renumiţi din Franţa, care să-l înveţe tot ceea ce trebuia să ştie, să-l iniţieze în arta guvernării şi să-i explice metodele de a conduce oamenii, perfecţionate de Regele-Soare. Educaţia sa nu a neglijat niciun domeniu. Dar când a venit la tron, în 1726, Ludovic al XV-lea a suferit o bruscă transformare: a constatat că nu mai trebuia nici să studieze, nici să facă pe plac altora, nici să se arate la înălţimea aşteptărilor unor profesori. S-a văzut singur, în fruntea unui mare regat, dispunând de întreaga putere şi bogăţie cuvenite rangului sau. În sfârşit, putea să facă ceea ce voia.

În primii săi ani de domnie, Ludovic al XV-lea s-a lăsat în voia plăcerilor, abandonând frâiele guvernării în mâinile unui prim-ministru demn de toată încrederea, André-Hercule de Fleury. Nu existau motive de îngrijorare: regele era tânăr şi trebuia să i se îngăduie un timp ca să-şi trăiască tinereţea. În plus, de Fleury se dovedea a fi un prim-sfetnic cât se poate de destoinic. Treptat, însă, părea din ce în ce mai limpede că traiul acesta de huzur era ceva mai mult decât o toană trecătoare. Ludovic nu manifesta niciun interes pentru treburile ţării. Grija lui cea mai serioasă nu o reprezentau finanţele Franţei sau posibilitatea izbucnirii unui război cu Spania, ci plictiseala.

Nu putea suferi să se plictisească şi când nu vâna cerbi sau nu alerga după fete, îşi omora timpul la masa de joc, unde pierdea sume imense, noapte de noapte.

Ca de obicei, curtea reflecta ca o oglindă gusturile monarhului. Jocurile de noroc şi petrecerile luxoase au devenit nu numai o preocupare, ci şi o obsesie. Curtenii nu se mai gândeau la viitorul Franţei – îşi consumau energia încercând să-i fie pe plac regelui şi să obţină titluri care să le asigure venituri pe tot timpul vieţii sau funcţii în cabinet, unde, pentru muncă puţină, să capete salarii uriaşe. Curtea mişuna de profitori, iar vistieria statului era ameninţată de datorii care creşteau vertiginos.

În 1745, Ludovic al XV-lea s-a îndrăgostit de doamna de Pompadour, o femeie din clasele de mijloc, a cărei ascensiune socială se datora farmecului şi inteligenţei, dar şi unei căsătorii avantajoase. Doamna de Pompadour a devenit metresa oficială a regelui şi persoana care dădea tonul modei. Totuşi doamna respectivă nu era lipsită de ambiţii politice şi nu a durat mult până când şi-a cucerit poziţia de prim-ministru neoficial al Franţei – ea, şi nu regele numea sau destituia miniştrii, în mâinile ei, nu ale lui, se afla puterea.

Pe măsură ce îmbătrânea, Ludovic părea să aibă nevoie de din ce în ce mai multe distracţii ca să alunge plictiseala. În parcul

palatului Versailles, a pus să se construiască un bordel, *Parc aux Cerfs,* unde erau adunate unele dintre cele mai frumoase tinere din ţară. Regele putea ajunge acolo la orice oră, direct din apartamentele sale, prin tuneluri şi scări secrete. După moartea doamnei de Pompadour, în 1764, locul de metresă regală l-a ocupat doamna du Barry, care, curând, a început să domine întreaga curte şi, la fel ca predecesoarea ei, să se amestece în treburile statului. Dacă unul dintre miniştri nu îi era pe plac, îl concedia. Toată Europa s-a cutremurat de consternare când această femeie, o fiică de brutar, a izbutit să obţină demiterea lui Etienne de Choiseul, un diplomat de

mare valoare, care era ministrul de externe al Franţei. Motivul? Nu îi arătase destul respect. Treptat la Versailles şi-au făcut „cuib” tot felul de escroci şi de şarlatani, care îl exploatau pe rege atrăgându-l în practici oculte şi în afaceri dubioase. Metehnele adolescentului răsfăţat care se urcase pe tronul Franţei cu atâţia ani în urmă deveniseră şi mai supărătoare odată cu vârsta.

EXCELAREA PRIN ÎNTÂIETATE

Mulţi ar fi strălucit ca însăşi pasărea Phoenix în ceea ce făceau dacă nu le-ar fi urmat unor predecesori iluştri. Să fii primul înseamnă să ai un avantaj însemnat; să fii primul şi eminent pe deasupra,

înseamnă de două ori pe atât. Fii tu cel care împarte întâi cărţile şi vei câştiga. [...] Primii se aleg cu toată faima ca moştenire cuvenită întâiului născut, iar cei de după ei se mulţumesc cu subzistenţa prost plătită®[1]. [...]

A fost înţelept Solomon când a ales calea paşnică, lăsându-i-o pe cea războinică părintelui său. A schimbat calea si a ajuns mai lesne un erou. [...]

Şi marele nostru Filip[m] a guvernat de pe tronul prudenţei întreaga lume, spre minunarea veacurilor. Dacă împăratul[1]-[1]-, neînvinsul său tată, a fost o pildă de vitejie, Filip a fost una de prudenţă. [...] Cu acest fel de noutate, cei bine

sfătuiţi îşi fac loc între oamenii mari.

Fără a ieşi din hotarele artei lor, cei ingenioşi ştiu să iasă însă din obişnuit şi găsesc chiar în profesia încărunţită paşi noi spre eminenţă. Horaţin i-a cedat epicul lui Virgiliu, iar Marţial Ini Horaţiu liricul. Terenţiu a ales comicul şi Persius satiricul, aspirând fiecare la mândria de a fi primul în genul său literar. Fantezia cutezătoare nu s-a lăsat sedusă niciodată de imitaţia facilă.

Eroul, Baltasar Graciân, 1637

Cuvintele-deviză care au rămas asociate cu domnia lui Ludovic al XV-lea sunt: *„Après moi, le déluge”,* adică „După mine, potopul” sau, cu alte cuvinte: „După ce mor eu,

Franţa nu are decât să se ducă de râpă". într-adevăr, când a murit, în 1774, istovit de desfrâu şi de boală, din finanţele publice, ca şi din averea sa proprie nu mai rămăsese aproape nimic. Nepotul său, Ludovic al XVI-lea, moştenea o ţară care avea o nevoie disperată de reforme şi de un conducător puternic. Numai ca noul rege era încă şi mai slab ca predecesorul său şi nu a fost în stare să facă altceva decât să privească situaţia înrăutăţindu-se şi să asiste la izbucnirea revoluţiei. în 1792, regimul republican instaurat de Revoluţia franceză a proclamat sfârşitul monarhiei şi i-a dat regelui supranumele de „Ludovic Ultimul". Câteva luni mai târziu, Ludovic avea să îngenuncheze sub ghilotină, unde capul care urma să fie tăiat nu mai păstra nimic din strălucirea şi puterea ce împodobiseră coroana Regelui-Soare.

Comentariu

Ludovic al XlV-lea moştenise o ţară abia ieşită din războiul civil din anii 1640 şi făcuse din ea prima dintre puterile Europei. în faţa lui tremurau şi generalii cei mai de seamă. Odată, un bucătar a făcut o greşeală în prepararea mâncării şi a preferat să se sinucidă decât să înfrunte mânia regelui. Este adevărat că Regele-Soare a avut o mulţime de amante, dar influenţa lor nu trecea dincolo de pragul dormitorului. A adunat în jurul său minţile cele mai strălucite ale epocii. Simbolul puterii era palatul Versailles. Refuzând să locuiască în reşedinţa strămoşilor săi, Luvrul, Ludovic al XlV-lea şi-a clădit palatul

departe de Paris, ca pentru a arăta tuturor că odată cu el se instaura o ordine absolut nouă, care nu accepta să recunoască precedenţa oricărei alta. A făcut din Versailles piatra unghiulară a domniei, un palat invidiat de toţi monarhii Europei şi pe care cei aleşi îl vizitau copleşiţi de admiraţie. în esenţă, Ludovic al XlV-lea a găsit un stat slăbit şi în plină decădere, i-a insuflat propria sa forţă iradiantă şi i-a transferat propriile sale simboluri.

Ludovic al XV-lea este el însuşi un simbol – simbolul destinului tuturor celor striviţi de o moştenire prea bogată sau de o precedenţă ilustră. Ar putea părea uşor pentru un fiu ori un succesor să

construiască mai departe pe temeliile aşezate de cel dinaintea sa, totuşi atunci când este vorba despre putere, lucrurile stau exact pe dos. Fiul răsfăţat aproape întotdeauna risipeşte moştenirea pentru că, spre deosebire de tatăl său, el nu are de umplut un gol de putere. După cum afirmă Machiavelli, necesitatea este aceea care îi împinge pe oameni la acţiune şi, odată ce această necesitate nu există, nu mai rămâne decât decăderea. Neavând nevoie să-şi sporească „rezerva” de putere, Ludovic al XV-lea a cedat inerţiei. Sub domnia lui, Versailles-ul, simbolul autorităţii Regelui-Soare, a devenit un palat al plăcerilor mai degrabă banal, un fel de Las Vegas al monarhiei Bourbonilor şi a ajuns

să reprezinte chintesenţa urii unui popor lipsit de libertate şi sărăcit, care în timpul Revoluţiei nu şi-a refuzat satisfacţia de a-l jefui.

Ludovic al XV-lea avea o singură scăpare din capcana ce îl aştepta pe succesorul unui rege ca bunicul său: să încerce ca, din punct de vedere psihologic, să pornească de la zero, să denigreze până la a „desfiinţa" trecutul cu moştenirea sa şi să înainteze într-o direcţie complet diferită, creându-şi propria sa lume. Presupunând că ai posibilitatea să alegi, este mai bine să eviţi cu totul o asemenea situaţie, adică să te plasezi acolo unde există un gol de putere, unde poţi modela haosul transformându-l în fiinţă şi în ordine, în sfârşit, acolo unde steaua

ta nu trebuie să facă faţă concurenţei altor stele. Puterea depinde de capacitatea ta de a părea mai „mare” decât ceilalţi, iar atunci când te pierzi în umbra unui tată, rege, predecesor ilustru, nu îţi poţi proiecta o astfel de imagine.

Dar atunci când s-au apucat să facă suveranitatea ereditară, copiii nu au întârziat să decadă în comparaţie cu taţii lor şi, fiind departe de a încerca să egaleze virtuţile acestora, au considerat că un principe nu are altceva de făcut decât să-i întreacă pe toţi ceilalţi în lenevie, desfrâu şi tot felul de alte desfătări.

Niccolo Machiavelli, 1469-1527

VIAŢA LUI PERICLE

în tinereţe, Pericle se temea să apară în faţa poporului, pentru că semăna la chip cu tiranul Pisistrate, iar cei mai bătrâni cetăţeni remarcaseră că vocea sa blândă şi uşurinţa cu care se exprima îi făceau să- şi amintească de el. Pentru că era bogat şi se născuse într-una dintre cele mai nobile familii din cetate, cum prietenii săi erau oamenii cei mai puternici şi se temea să nu fie supus pedepsei ostracizării, la început nu sa amestecat în niciun fel în treburile guvernării, iar în război s-a arătat viteaz şi plin de abnegaţie.

Cu toate acestea, după ce Aristide a murit, Themistocle a fost exilat, iar Cimon era mult timp

plecat departe de Grecia, cu armata, Pericle s-a hotărât să se ocupe de treburile cetăţii şi s-a alăturat partidului popularilor, ca să ia partea celor mulţi şi săraci, iar nu a celor puţini şi bogaţi, împotriva propriei sale firi şi origini aristocratice, iar pentru a evita bănuiala că ar urmări răsturnarea tiraniei şi întrucât vedea că Cimon susţinea partidul nobililor, de care era foarte apreciat, el a preferat să se arunce în braţele mulţimii, în parte ca să-şi pună la adăpost viaţa, în parte că prin sprijinul acesteia să poată lupta cu rivalul său.

Astfel a început să ducă un altfel de viaţă şi nu a mai putut fi văzut umblând prin oraş decât ca să

se ducă fie în piaţa publică, fie la senat.
Viaţa lui Pericle, Plutarh, circa 46-120 d. Hr.

RESPECTAREA LEGII

Adolescenţa lui Alexandru cel Mare a fost dominată de relaţiile proaste pe care le avea cu tatăl său, regele Filip al Macedoniei. Tânărul detesta stilul de guvernare viclean şi prudent al părintelui său, discursurile lui bombastice, excesele lui bahice şi erotice, pasiunea lui pentru întrecerile de lupte şi pentru celelalte distracţii cu care îşi pierdea timpul. Ştia că trebuie să-şi construiască o personalitate cu totul

diferită: s-a străduit să devină îndrăzneţ până la nesocotinţă, zgârcit la vorbă şi hotărât să nu îşi irosească vremea în desfătări lipsite de glorie. II ţinea de rău pe rege şi pentru că acesta ocupase aproape întreaga Grecie: „Tatăl meu continuă să cucerească [teritorii], iar mie nu îmi va mai rămâne nimic măreţ de înfăptuit”, s-a plâns el odată. Dacă fiii altor oameni puternici se mulţumesc cu moştenirea lăsată de aceştia şi cu un trai fără griji, Alexandru dorea să-şi întreacă părintele şi să-i şteargă numele din istorie depăşindu-i realizările şi punându-le în umbră prin ale sale.

Ardea de nerăbdare să le arate tuturor că îi era superior lui Filip.

Odată s-a întâmplat să vină un neguţător de cai din Thessalia, care voia să-i vândă regelui un armăsar de soi numit Bucefal. Niciunul dintre oamenii de la grajduri nu s-a putut apropia de acest cal, atât era de sălbatic, iar Filip l-a dojenit aspru pe thessalian pentru că i-a adus o fiară fără folos. Fiind de faţă, Alexandru s-a încruntat cu mânie şi a spus: „Ce minunăţie de cal se pierde din pricină că nu are nimeni nici priceperea, nici curajul de a-l stăpâni!” După ce a repetat de câteva ori aceste cuvinte în auzul regelui, acesta s-a supărat şi i-a aruncat fiului său provocarea de a lua el armăsarul dacă îi place aşa de mult. L-a rechemat pe neguţător, sperând în taină că Alexandru se va

alege cu o căzătură urâtă şi se va învăţa minte. Atâta doar că lecţia pe care voia să i-o dea tânărului a fost silit s-o primească el însuşi: nu numai că Alexandru a reuşit să-l încalece pe Bucefal, ci s-a dovedit în stare şi să-l mâne în galop, îmblânzind astfel calul care avea să-l poarte mai târziu până în India. Curtenii au izbucnit în aplauze şi strigăte de admiraţie, deşi Filip fierbea de mânie – în Alexandru nu îl mai vedea pe fiul său, ci pe un rival care îi ameninţa puterea.

Principele a început să-şi sfideze tatăl cu din ce în ce mai multă îndrăzneală. într-o zi, cei doi s-au certat aprig în faţa întregii curţi, iar regele a tras sabia din teacă de parcă ar fi dorit să-şi

lovească fiul. Fiind însă prea ameţit de băutură, s-a poticnit şi a căzut. Alexandru a arătat spre el şi a râs batjocoritor: „Priviţi, macedoneni, la omul care se pregăteşte să treacă din Europa în Asia. Nu este în stare să treacă nici de la o masă la alta fără a se prăbuşi!”

Tânărul abia împlinise optsprezece ani, când un curtean nemulţumit i-a omorât tatăl. îndată ce vestea regicidului s-a răspândit, cetăţile greceşti s-au ridicat la luptă una după alta, sperând să răstoarne stăpânirea macedoneană. Sfetnicii lui Filip l-au povăţuit pe Alexandru, noul lor rege, să acţioneze cu prudenţă, aşa cum ar fi făcut părintele său, şi să-şi învingă duşmanii prin manevre perfide. Dar

Alexandru era hotărât să procedeze în stilul lui: a pornit în marş până la fruntariile regatului, înăbuşind rebeliunea şi restabilind unitatea ţării cu o eficienţă nelipsită de brutalitate.

Pe măsură ce tânărul altădată rebel înaintează în vârstă, adeseori şi lupta sa împotriva tatălui se mai domoleşte, iar el ajunge să semene tocmai cu acela pe care ţinuse să-l sfideze. Dar ura lui Alexandru nu a murit odată cu Filip. După ce şi-a consolidat stăpânirea asupra Greciei, noul rege şi-a îndreptat privirea asupra Persiei – obiectivul neatins de părintele său, care visase să cucerească Asia. Dacă izbutea să-i biruie pe perşi, Alexandru avea să demonstreze, în sfârşit, că îşi

întrecuse în merit şi faimă predecesorul. A traversat marea în Asia cu o armată de treizeci şi cinci de mii de oameni ca să înfrunte cei peste un milion de soldaţi ai regelui perşilor. înainte de a da bătălia, a trecut pe lângă templul lui Zeus din Frigia. în templu se afla un car cu care intrase în cetate plugarul Gordius, devenit ulterior rege. Jugul carului era legat de oişte cu un nod atât de meşteşugit făcut încât nu se puteau descoperi capetele funiei din fibră de sânger. Un oracol prevestise că cine va izbuti să desfacă nodul (numit mai târziu „gordian”) va fi stăpânul Asiei. Mulţi se străduiseră să-i dea de rost, însă nimeni nu reuşise. Alexandru a încercat şi el – o dată, a doua oară, a

treia oară. Văzând că aşa, cu mâinile goale, nu rezolvă nimic, şi-a scos sabia şi, dintr-o simplă lovitură, a tăiat nodul. Gestul era simbolic: el trebuia să arate lumii întregi că tânărul cuceritor nu avea de gând să calce pe urmele nimănui şi că ţinea să-şi croiască drumul său, în felul său şi numai al său.

în ciuda şanselor destul de reduse, i-a învins pe perşi. Cei mai mulţi credeau că se va opri – obţinuse o mare victorie, în stare să-i asigure gloria veşnică. Dar Alexandru nutrea faţă de propriile sale fapte exact aceleaşi sentimente pe care le nutrise altădată faţă de tatăl său: cucerirea Persiei deja reprezenta trecutul şi lui nu-i plăcea deloc să zăbovească asupra

triumfurilor apuse şi nici să îngăduie acestui trecut să pună în umbră prezentul. Singurul lucru care l-a împiedicat să-şi continue campania a fost nemulţumirea soldaţilor săi obosiţi.

VIAŢA LUI PIETRO PERUGINO, PICTOR, circa 1450-1523

Pictorul la care tatăl său îl dăduse ucenic îi spunea mereu lui Pietro cât câştig şi câtă cinste poate să-i aducă pictura celui ce se îndeletniceşte cu ea aşa cum se cuvine şi cât de binefăcătoare poate să fie sărăcia pentru oamenii de talent, pe care îi îmboldeşte să-şi şlefuiască meşteşugul în tot ceea ce se hotărăsc să întreprindă. Cum dorea să-şi folosească darul ca să-şi facă o

situaţie vrednică de respect, după ce lăsase în urmă cumplitele nenorociri încercate în Perugia, a venit la Florenţa, unde a trăit în sărăcie vreme de multe luni, dormind într-un cufăr, căci nu avea pat. A făcut din noapte zi şi cu un zel neobosit, a continuat să-şi aprofundeze meseria. După ce pictura i-a devenit o a doua natură, singura sa bucurie era să-i studieze tainele şi să picteze mereu şi mereu. Şi cum avea tot timpul în faţa ochilor năluca sărăciei, ca să câştige bani a făcut lucruri pe care nu s- ar fi ostenit să le facă dacă nu ar fi fost silit să-şi asigure traiul. Poate că bogăţia le-ar fi închis lui şi talentului său calea spre desăvârşire, tot aşa

cum sărăcia le-o deschisese, dar nevoia îi dădea ghes, căci dorea să se ridice din mizerie dacă nu pe culmile supreme ale măiestriei, măcar până la un punct care să-l ferească de grija zilei de mâine. De aceea nu a ţinut seama nici de frig, foame şi împrejurări potrivnice, nici de trudă şi umilinţă la gândul că într-o zi avea să trăiască o viaţă mai uşoară şi mai liniştită. Şi obişnuia să spună întotdeauna, ca şi cum ar fi repetat un proverb, că după vremea rea, vine numaidecât şi vreme bună şi că pe vreme bună trebuie zidite casele ce vor sluji drept adăpost când te lovesc necazurile.
Vieţile pictorilor, sculptorilor si arhitecţilor, Giorgio Vasari, 1511-

Comentariu

Alexandru reprezintă o excepţie: cazul atipic al fiului unui om realizat şi celebru, care reuşeşte să-şi depăşească tatăl în glorie şi putere. Atipic pentru simplul motiv că, de regulă, tatăl acumulează avere, faimă, tron tocmai fiindcă a pornit de la prea puţin sau chiar de la zero. Spre succes îl mână un impuls disperat – nu are nimic de pierdut nici dacă se arată perfid, nici dacă dă dovadă de impetuozitate; în plus, nu trăieşte în umbra unui părinte celebru cu care să fie nevoie să se ia la întrecere. Un astfel de om crede în propria sa

valoare şi în metodele sale, pentru că, la urma urmei, la el au dat rezultat. Când i se naşte un fiu, devine dominator şi încearcă să-i impună tânărului propriile sale idei, concluzii şi stil comportamental, deşi acesta îşi începe viaţa în împrejurări complet diferite de cele în care şi-a făcut el primii paşi. În loc să-i îngăduie să se dezvolte liber şi să se îndrepte într-o nouă direcţie, tatăl tiranic se străduieşte a-l determina să-i calce pe urme, uneori poate cu speranţa mai mult sau mai puţin conştientă de a-l vedea dând greş, aşa cum Filip nădăjduise să-l vadă pe Alexandru azvârlit din şaua lui Bucefal. Taţii invidiază tinereţea şi vigoarea fiilor – ca şi dorinţa acestora de a le

„uzurpa” puterea. Fiii unor asemenea bărbaţi puternici tind să devină temători şi excesiv de prudenţi, pentru că ideea de a pierde ceea ce părinţii lor au câştigat îi paralizează.

Fiul nu iese din umbra tatălui decât dacă adoptă strategia necruţătoare a lui Alexandru: denigrarea trecutului, crearea unui nou statut de putere şi stabilirea unei comparaţii care să-l dezavantajeze pe predecesor, pentru ca nu cumva acesta să-l plaseze
în inferioritate.

Dacă nu poţi porni de la zero – şi ar fi o adevărată nebunie să renunţi la moştenirea ce ţi se cuvine – poţi în schimb să-ţi fixezi un nivel

de plecare zero din punct de vedere psihologic: aruncă peste bord balastul trecutului şi explorează un domeniu complet nou. Alexandru şi-a dat seama instinctiv că privilegiul originii regeşti constituie un impediment în lupta pentru putere. Fii nemilos cu trecutul – nu numai în ceea ce priveşte părinţii şi părinţii părinţilor tăi, ci şi faţă de propriile tale realizări. Numai oamenii slabi se culcă pe laurii victoriei şi se întorc să savureze bucuria triumfurilor vechi. În lupta pentru putere nu ţi se permite să te odihneşti.

CHEILE PUTERII

În multe regate din epoca antică (de pildă, Bengal sau Sumatra) exista o tradiţie conform căreia, după un număr de ani de domnie, supuşii îşi executau regele. Această practică reprezenta, în parte, un ritual al reînnoirii, în parte, o măsură de precauţie împotriva alunecării spre tiranie, căci regele încerca să-şi permanentizeze regimul, ceea ce priva de putere atât celelalte familii, cât şi pe propriii săi fii. În loc să-şi apere tribul şi să-l conducă la vreme de război, regele ar fi fost tentat să-l domine. Astfel, era ucis fie în bătaie, fie în cursul unui ritual complicat. Apoi, odată ce nu mai exista niciun risc de a se lăsa îmbătat de putere, putea fi ridicat la rangul de zeu.

Între timp, se făcuse loc pentru instaurarea unei ordini noi, a tinereţii.

Atitudinea ambivalenţă sau chiar ostilă faţă de un rege sau o altă figură de tip patern îşi găseşte expresia şi în legendele despre eroii care nu îşi cunosc tatăl. Moise, arhetipul conducătorului de oameni, a fost un copil găsit; neavând un părinte cu care să intre în competiţie sau de tirania căruia să se lase îngrădit, a fost liber să evolueze spre culmea puterii. Nici Hercule nu a avut un tată pământean. Era fiul lui Jupiter. La un moment dat, şi Alexandru a căutat să răspândească legenda că ar fi fost zămislit de Zeus- Ammon, şi nu de Filip. Acest gen de

ascendenţă mistică elimină tatăl muritor tocmai întrucât el simbolizează forţa distructivă a trecutului.

Trecutul îl împiedică pe tânărul erou să-şi creeze universul său nou şi îl condamnă să repete faptele părintelui chiar după ce acesta este mort sau înlăturat de la putere. Eroul trebuie să se plece în faţa predecesorului şi a tradiţiei instaurate de acesta: ceea ce dăduse rezultat în trecut se cere continuat în prezent, în ciuda faptului că întreg contextul este diferit. În plus, trecutul ţine eroul pe loc pentru că, intimidându-l, îi induce frica de a pierde cuceririle deja obţinute şi îl face şovăielnic ori lipsit de curaj.

Puterea depinde de capacitatea de a umple un gol, de a ocupa un teren curăţat de reminiscenţe caduce. Nu vei reuşi să beneficiezi de spaţiul necesar creării noii tale ordini decât după ce vei elimina total imaginea paternă. Există, în acest sens, mai multe soluţii strategice – toate reprezentând variaţiuni pe tema executării regelui, dar astfel înveşmântate încât să mascheze violenţa intenţiei şi s-o canalizeze spre forme acceptabile din punct de vedere social.

Poate că cea mai simplă cale de a scăpa de umbra trecutului este să-l discreditezi, mizând pe eternul antagonism dintre generaţii şi aţâţându-i pe tineri împotriva

bătrânilor. În acest caz ai nevoie de cineva care să reprezinte figura paternă ce trebuie pusă la stâlpul infamiei. Având de luptat cu o cultură profund refractară schimbării, Mao Tse-tung a stimulat resentimentul generat de impunătoarea omniprezenţă în spiritualitatea chineză a venerabilului Confucius. Şi John F. Kennedy şi-a dat seama de pericolul trecutului: s-a delimitat radical de mesajul politic al predecesorului său, generalul Dwight D. Eisenhower şi de întregul deceniu (al anilor '50) pe care acesta ajunsese să-l întruchipeze. De exemplu, refuza categoric să joace golf – un sport plictisitor, asociat în mintea americanilor cu vârsta

retragerii din activitate şi cu viaţa societăţii alese – jocul preferat al lui Eisenhower. În loc de golf, Kennedy a ales fotbalul american practicat la vedere, pe peluza din faţa Casei Albe. Administraţia sa trebuia să reprezinte, sub toate aspectele, vigoarea şi tinereţea, prin contrast cu greoiul regim Eisenhower. Kennedy a redescoperit un adevăr străvechi: tineretul poate fi lesne instigat împotriva bătrânilor, pentru că arde de dorinţa de a-şi face loc în lume şi de a se elibera de umbra tutelară a părinţilor.

Adeseori, ca să-ţi sublimezi mai clar delimitarea de predecesorul tău, ai nevoie de un simbol, de o modalitate eficientă de a-ţi populariza opţiunea înnoitoare.

Ludovic al XlV-lea, de pildă, a respins ideea de a locui în Luvru, reşedinţa tradiţională a regilor Franţei, şi a construit palatul Versailles, pe care l-a transformat în simbolul domniei noi. înaintea sa, Filip al II-lea al Spaniei procedase la fel, clădind centrul său de putere departe de capitală – palatul El Escorial. Regele-Soare nu s-a mulţumit însă numai cu atât. A refuzat să semene celorlalţi regi care îl precedaseră: nu voia să poarte nici coroană, nici sceptru şi nu îi plăcea să-şi ocupe locul în sala tronului; Ludovic ţinea să impună o altă imagine a autorităţii, instituind simboluri şi ceremonii specifice doar lui. Pe cele ale strămoşilor le-a exilat, ironic, în uitare. Urmează-i

exemplul: nu te lăsa surprins călcând pe urmele înaintaşilor tăi. Dacă o faci, nu vei reuşi niciodată să-i depăşeşti. Trebuie să-ţi demonstrezi fizic delimitarea de trecut, definindu-ţi un stil şi o simbolistică proprie.

împăratul roman Octavian August, urmaşul lui Iulius Cezar, era foarte conştient de acest lucru. Cezar fusese un mare general, un om politic priceput în a-şi crea „personajul” şi a oferi poporului dornic de spectacol distracţiile râvnite, un bărbat seducător, sedus, la rândul său, de farmecul Cleopatrei – cu alte cuvinte, o personalitate de dimensiuni impresionante, cu care greu se putea măsura cineva. Ca atare,

August, deşi predispus el însuşi la gesturi teatrale, a preferat să facă faţă competiţiei implicite nu încercând să-l întreacă pe Cezar în domeniile unde acesta excelase, ci subliniindu-şi calităţile care îl deosebeau de ilustrul său înaintaş: susţinând, adică, reîntoarcerea la simplitatea tradiţională a traiului romanilor din vechime. Imaginea sa a fost asociată cu ideea de austeritate şi puritate morală – atât în stil, cât şi în substanţă. Prin contrast cu personalitatea strălucitoare a lui Cezar, August oferea lumii chipul liniştit şi demn al conducătorului chibzuit, dar plin de bărbăţie.

Din păcate, predecesorii atât de carismatici umplu tot spaţiul

(real sau/şi psihologic) cu simbolistica lor – adică a trecutului. Ţie nu îţi mai rămâne loc să-ţi creezi un nume. în această situaţie, trebuie să cauţi cu atenţie ariile lăsate libere, unde poţi să devii şi să te afirmi ca figura cea mai de seamă, cea mai strălucitoare.

PROBLEMA LUI PAUL MORPHY

Chiar şi cea mai superficială apropiere de şah arată că este vorba despre un substitut ludic al artei războiului şi, într-adevăr, jocul acesta a fost distracţia favorită a unora dintre cei mai mari conducători de oşti, de la Wilhelm Cuceritorul până la Napoleon.

în confruntarea dintre cele două armate inamice, se regăsesc aceleaşi principii atât de strategie, cât şi de tactică din războaiele adevărate, sunt necesare aceeaşi clarviziune, aceiaşi talent de a calcula şi aceeaşi capacitate de a ghici planurile duşmanului, iar aceeaşi rigoare în punerea în aplicare a deciziilor devine, dacă aşa ceva e cu putinţă, încă şi mai inflexibilă. Mai mult decât atât – este evident că motivaţia inconştientă care îi impulsionează pe jucători nu este simpla plăcere a manifestării combativităţii, cum este cazul în toate jocurile bazate pe competiţie, ci plăcerea obscură a paricidului.

Este adevărat că s-a renunţat la obiectivul iniţial al capturării regelui, dar din punctul de vedere al motivaţiei, lăsând deoparte brutalitatea, până acum nu s-au operat schimbări importante, căci scopul rămâne castrarea acestuia prin reducerea sa la imobilitate. [...]

„Şah-mat" înseamnă textual „regele este mort". [...] Ceea ce ştim despre motivaţia inconştientă a jocului de şah ne spune că acesta nu putea reprezenta decât dorinţa de a-l învinge pe tată într-un mod acceptabil. [...]

Fără îndoială, este semnificativ faptul că avântata odisee a lui Paul Morphy [şahist campion din secolul al XlX-lea] spre culmile şahului a

început exact la un an după moartea neaşteptată a tatălui său, eveniment care îl şocase profund şi putem presupune că excepţionalul său efort de sublimare, ca în Hamlet-ul lui Shakespeare sau în tratatul despre interpretarea viselor al lui Freud, constituise o reacţie la acest şoc. [...]

Ar trebui discutat acum şi despre modul în care au fost receptate succesele lui Morphy, pentru că ele erau de natură să suscite întrebări legate de posibilitatea ca prăbuşirea lui ulterioară să nu fi fost cumva influenţată de eventuala sa apartenenţă la acel tip de indivizi pe care Freud îi descrie ca Die am

Erfolge scheitern („cei pe care succesul îi distruge”). [...] Adică, în termeni de psihologie, a fost Morphy înspăimântat de propria sa infatuare atunci când [marele său succes] a primit în plin lumina reflectoarelor celebrităţii? Freud a arătat că oamenii cedează nervos sub tensiunea unui succes prea mare pentru că îl pot suporta numai în imaginaţie, nu şi în realitate. A-ţi castra tatăl în vis este un lucru foarte diferit faţă de a o face în realitate. Situaţia reală declanşează vinovăţia inconştientă în forma sa cea mai gravă, iar pedeapsa poate fi prăbuşirea psihică.

Problema lui Paul Morphy, Ernest Jones, 1951

Când atenianul Pericle s-a hotărât să-şi înceapă cariera de om de stat, a căutat acel unic lucru care lipsea din spectrul vieţii politice a cetăţii. Cei mai mulţi dintre politicienii de marcă ai epocii sale se alăturaseră partidului aristocraţiei. El însuşi le împărtăşea punctul de vedere. Cu toate acestea, s-a decis să se apropie de reprezentanţii democraţiei. Opţiunea nu avea nimic de-a face cu opiniile sale intime, dar l-a lansat în chip strălucit. A devenit de nevoie un om al poporului. În loc să facă faţa competiţiei într-o arenă plină de conducători iluştri, aparţinând atât prezentului, cât şi trecutului, Pericle a preferat să-şi câştige renumele pe

un teren unde nu exista nimeni care să-l pună în umbră.

La începutul carierei sale de pictor, Diego Velâsquez şi-a dat seama că nu îi putea concura în rafinament sau în tehnică pe înaintaşii săi, marii maeştri ai Renaşterii. Prin urmare, a ales o manieră de a picta care, după canoanele vremii, părea aspră şi lipsită de fineţe – un stil nemaivăzut la nimeni până atunci. Acesta a fost stilul în care artistul şi-a creat capodoperele. La curtea Spaniei se găseau destui oameni dornici să demonstreze că o rupseseră cu trecutul. Noutatea artei lui Velâsquez i-a încântat. În general, semenii noştri se tem să se despartă de tradiţie în mod atât de cutezător,

dar în taină îi admiră pe cei capabili să renunţe la vechile canoane şi să aducă un suflu nou în cultură. Iată de ce se poate dobândi o atât de mare putere prin „umplerea golurilor”.

De-a lungul istoriei se manifestă un soi de prostie încăpăţânată care reprezintă un impediment serios: convingerea superstiţioasă conform căreia, dacă predecesorul tău a avut succes făcând cutare şi cutare lucru, tu îi poţi reedita reuşita procedând exact la fel. Acest tip de gândire la indigo îi va seduce pe indivizii lipsiţi de inventivitate, deoarece este lesne de înţeles şi pe potriva timidităţii sau lenei lor naturale. Numai că

împrejurările nu se repetă niciodată ca la indigo.

În timpul celui de-al doilea război mondial, când generalul Douglas MacArthur a primit comanda forţelor americane din insulele Filipine, un aghiotant i-a dat un carnet în care erau consemnate metodele de lucru ce se dovediseră eficiente, precedentele create şi diferite alte soluţii aplicate de predecesorii săi în funcţie. MacArthur l-a întrebat pe aghiotant câte exemplare din acest carnet existau în total. „Şase”, a răspuns cel întrebat. „în regulă”, a spus generalul, „le strângi pe toate şase şi le dai foc la toate. Nu am de gând să mă las condus de precedente. Atunci când va apărea o problemă,

voi lua imediat hotărârea ce se impune.” Adoptă şi tu această strategie drastică faţă de trecut: arde toate carnetele şi învaţă-te să reacţionezi la evenimente pe măsură ce survin.

S-ar putea să crezi că te-ai detaşat de predecesori sau de imaginea paternă, dar pe măsură ce înaintezi în vârstă trebuie să-ţi păstrezi vigilenţa – ia seama să nu devii tu însuţi tatăl împotriva căruia te-ai răsculat cândva. în tinereţe, Mao Tse-tung îşi detesta tatăl şi, luptându-se cu el, şi-a definit propria sa personalitate şi propriul său sistem de valori. Totuşi, odată cu bătrâneţea, ideile tatălui său le-au înlocuit pe cele în care crezuse când era tânăr. Bătrânul preţuise

mai mult munca fizică decât intelectul, lucru de care tânărul Mao îşi bătuse joc, însă îmbătrânind, s-a reîntors în chip inconştient la părerile părintelui său şi a început să susţină puncte de vedere învechite sau absurde, datorită cărora o întreagă generaţie de intelectuali chinezi a fost silită să facă muncă brută – o greşeală de coşmar ale cărei costuri rămân greu de evaluat. Nu uita: tatăl tău eşti tu însuţi. Nu petrece ani întregi creându-ţi personalitatea ca, din nebăgare de seamă, să îngădui unei fantome a trecutului – tată, obişnuinţă, tradiţie, istorie – să ţi se strecoare în suflet.

în sfârşit, aşa cum reiese şi din povestea regelui Ludovic al XV- lea,

siguranţa şi prosperitatea tind să ne facă leneşi sau măcar inactivi: dacă puterea noastră nu este ameninţată de nimic, nu avem de ce să acţionăm. Acesta este pericolul grav care îi pândeşte mai ales pe cei care obţin succesul sau puterea la o vârstă pretimpurie. De exemplu, dramaturgul Tennessee Williams s-a văzut proiectat pe firmamentul celebrităţii brusc, odată cu triumful piesei sale *Menajeria de sticlă.* Mai târziu, avea să scrie: „Viaţa pe care o dusesem înainte de acest succes îmi impusese răbdarea – o viaţă de încleştare, trăită de azi pe mâine, dar o viaţă bună fiindcă era tocmai acel soi de viaţă pentru care este creat organismul uman. Nu mi-am dat seama de câtă energie vitală am

consumat în această luptă decât în clipa când lupta a dispărut. Eram, în sfârşit, în siguranţă. M-am aşezat jos şi m-am uitat în jur şi, deodată, m-am simţit foarte deprimat”. Williams a făcut o cădere nervoasă, care, de fapt, poate că l-a ajutat: ajuns, din punct de vedere psihic, la limită, a reînceput să scrie cu aceeaşi vitalitate de altădată şi a creat *Un tramvai numit dorinţă*. La fel, Fiodor Dostoievski, ori de câte ori scria un roman de succes, simţea că stabilitatea financiară câştigată făcea actul de creaţie inutil. îşi lua toate economiile, se ducea la cazinou şi nu pleca de acolo până nu pierdea şi ultimul bănuţ. Odată redevenit sărac, putea din nou să se aşeze la masa de scris.

Nu este necesar să ajungi la asemenea extreme, dar trebuie şi fii pregătit şi te întorci din punct de vedere psihologic la „căsuţa” de plecare; este mai bine aşa decât să te îngraşi şi să leneveşti în prosperitate.

Pablo Picasso suporta succesul, dar numai schimbându-şi mereu stilul, adeseori chiar renunţând total la ceea ce tocmai îi adusese o altă serie de reuşite. Se întâmplă frecvent ca triumfurile timpurii să ne transforme în propria noastră caricatură. Oamenii puternici ştiu să evite acest gen de capcane. Asemenea lui Alexandru cel Mare, ei nu încetează nicio clipă să lupte ca să se re-creeze. Tatălui nu trebuie să i se permită să revină – trebuie

ucis iar şi iar, în fiecare etapă a vieţii.

Imagine: Tatăl. îşi ţine copiii sub umbra sa uriaşă, într-o sclavie care durează mult după moartea sa, strivindu-le spiritul tineresc şi silindu-i să păşească pe acelaşi vechi făgaş pe care a mers el. Tatăl cunoaşte multe vicleşuguri. Trebuie să-l ucizi la fiecare încrucişare de drumuri şi să ieşi din umbra lui.

Ultimul cuvânt: Fereşte-te să calci pe urmele unui om mare – vei fi silit să înfăptuieşti lucruri de două ori mai mari decât el ca să-l întreci. Cei care urmează sunt luaţi drept imitatori. Oricât ar asuda, nu vor scăpa niciodată de această povară. Nu oricine se pricepe să găsească o cale nouă pentru excelenţă, un drum

modern către faimă. Sunt multe care duc la originalitate, nu toate lesnicioase. Cele mai noi pot fi greu de străbătut, dar adeseori sunt scurtături pe care ajungi la mărire. (Baltasar Grácián, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Umbra unui mare predecesor poate fi folosită în avantajul tău dacă o transformi într-o şmecherie, o tactică la care renunţi imediat ce te-a adus la putere. Napoleon al III-lea a utilizat numele şi legenda ilustrului său unchi Napoleon Bonaparte ca să devină întâi preşedintele şi apoi împăratul Franţei. Odată ajuns pe tron, nu s-a lăsat încătuşat de trecut: a arătat de îndată ca domnia lui avea sa fie

diferită şi a avut grijă să nu permită poporului să aştepte de la el gloria pe care şi-o cucerise Napoleon I.

Totuşi, în trecut se găsesc multe lucruri utile, multe realizări pe care ar fi o prostie sa le respingi numai ca să te detaşezi de el. Chiar şi Alexandru cel Mare a recunoscut şi s-a lăsat influenţat de priceperea tatălui său în a organiza armata. Dacă exagerezi cu demonstraţiile de originalitate doar ca să arăţi că procedezi altfel decât predecesorii tăi, rişti să pari copilăros şi necontrolat – în afară de cazul când acţiunile tale au o justificare logică.

Iosif al II-lea, fiul împărătesei Maria Theresa a Austriei, îşi făcea un punct de onoare din a fi exact opusul mamei sale – se îmbrăca asemenea oamenilor de rând, stătea

la hanuri, şi nu în palate şi ţinea să fie cunoscut ca „împăratul poporului”. Maria Theresa avusese mereu o atitudine regească, dar fusese foarte iubită de supuşi şi îi guvernase cu o înţelepciune pe care o învăţase de una singură. Dacă ai inteligenţa şi instinctul care să te îndrume în direcţia corectă, nu are ce să-ţi strice dacă te joci de-a rebelul. Dar dacă eşti o persoană mediocră, aşa cum era Iosif al II-lea în comparaţie cu mama sa, ai face mai bine să înveţi din ştiinţa şi experienţa predecesorului tău, pentru că ele se întemeiază pe realitate.

În sfârşit, este înţelept uneori să nu-i scapi din ochi pe cei tineri, viitorii tăi rivali în lupta pentru

putere. Aşa cum tu încerci să-ţi înlături tatăl, curând vor încerca ei să te înlăture pe tine, denigrându-ţi realizările. Pe când te înalţi revoltându-te împotriva trecutului, supraveghează-i şi pe cei care vin din urmă şi nu le da ocazia să ţi-o ia înainte.

Marele sculptor şi arhitect baroc Pietro Bernini se pricepea de minune să-şi adulmece rivalii potenţiali şi să-i ţină în umbră. Întro zi, un tânăr zidar numit Francesco Borromini i-a arătat schiţele lui de arhitectură. Dându-şi seama imediat că avea de-a face cu un talent real, Bernini l-a luat ca ajutor, ceea ce pe tânăr l-a bucurat mult, deşi, de fapt, nu era vorba decât de o manevră tactică – maestrul îl ţinea astfel pe

discipol sub strictă supraveghere şi îşi putea desfăşura jocurile psihologice asupra lui, creându-i un complex de inferioritate. într-adevăr, în ciuda înzestrării sale, Borromini nu a ajuns niciodată la o faimă comparabilă cu a lui Bernini. Acesta a practicat strategia aceasta o viaţă întreagă: temându-se, de pildă, că marele sculptor Alessandro Algardi l-ar eclipsa, a aranjat astfel încât acesta să nu găsească de lucru decât ca ajutor al său. Iar orice ajutor care se revolta împotriva autorităţii lui Bernini şi încerca să-şi croiască un drum propriu risca să-şi ruineze cariera.

LEGEA 42
LOVEŞTE

PĂSTORUL ŞI TURMA SE VA ÎMPRĂŞTIA

9

ARGUMENT

Adeseori, toate problemele ţi se trag de la un singur om puternic – cel care tulbură apele şi otrăveşte sufletele binevoitoare, unealta aroganţei. Dacă le permiţi unor asemenea inşi să-şi facă jocul, nu vor întârzia să-şi câştige adepţi. Nu aştepta ca necazurile pe care ţi le provoacă să se agraveze şi nu

încerca să negociezi cu ei – sunt incorigibili. Neutralizează- le influenţa izolându-i sau compromiţându-i. Scoate din luptă păstorul şi turma va fi pusă pe fugă.

RESPECTAREA LEGII (I)

Spre sfârşitul secolului al Vl-lea î. Hr., oraşul-stat Atena i-a răsturnat de la putere pe o serie de tirani mărunţi care dominau scena politică a cetăţii de câţiva zeci de ani. S-a instaurat un regim democratic ce avea să dureze vreme de peste un veac şi să constituie temelia hegemoniei ateniene şi cea mai de seamă realizare a cetăţenilor ei. Dar

pe măsură ce evolua democraţia, se contura şi o problemă cu care cetatea nu se mai confruntase până atunci: ce trebuia făcut cu cei ce nu erau interesaţi în păstrarea coeziunii acestei mici formaţiuni statale înconjurate de duşmani şi care nu se gândeau decât la interesele, ambiţiile şi intrigile lor meschine? Atenienii ştiau că dacă îi lăsau în voia lor pe aceşti indivizi, îngăduindu-le să semene discordia, să divizeze poporul şi să provoace tulburări, riscau să pună în primejdie regimul democratic.

Pedepsele brutale de altădată nu se mai potriveau cu noua ordine civilizată instituită în cetate. S-a găsit însă o soluţie mai puţin violentă până şi pentru aceşti

oameni „bolnavi” de egoism cronic: o dată pe an, cetăţenii urmau să se adune în piaţa publică şi să scrie pe o tăbliţă (un ostrakon) numele unuia dintre ei pe care doreau să-l îndepărteze din Atena pentru o perioadă de zece ani. Dacă un nume apărea pe şase sute de tăbliţe, purtătorul lui era obligat să plece imediat în exil. Dacă niciunul dintre nume nu se regăsea pe şase sute de tăbliţe, persoana care întrunea cel mai mare număr de asemenea „voturi” trebuia să părăsească oraşul şi să nu mai revină timp de zece ani – era, adică, ostracizată. Ceremonialul acesta de expulzare a devenit, treptat, un fel de sărbătoare – ce bucurie să-i poţi alunga pe nesuferiţii care întreţin

neliniştea şi doresc să se ridice deasupra poporului pe care ar trebui să-l slujească!

În anul 490 î. Hr., Aristide, unul dintre cei mai mari generali din istoria Atenei, a contribuit la înfrângerea perşilor în bătălia de la Marathon. În afara câmpului de luptă, Aristide se dovedise a fi un judecător înţelept şi imparţial, fapt care i-a adus supranumele de „cel Drept”. Totuşi, cu timpul, atenienii au încetat să-l mai simpatizeze. Prea făcea paradă de corectitudinea sa, ceea ce, credeau ei, dovedea că li se simţea superior şi că dispreţuia poporul. Omniprezenţa lui Aristide în viaţa politică a devenit supărătoare. Oamenii se plictisiseră să tot audă spunându-i-se „cel

Drept”. Se temeau că era exact soiul de arogant sentenţios care, până la urmă, va ajunge să stârnească antagonisme aprige în sânul cetăţii. Astfel, în anul 482 î. Hr., în ciuda nepreţuitei sale capacităţi de comandant de oşti în continua încleştare a grecilor cu perşii, Aristide a fost ostracizat.

După plecarea sa în exil, întâietatea pe scena politică a Alenei i- a revenit marelui general Themistocle. Numai că acestuia onorurile şi victoriile cucerite i s-au urcat la cap – şi el a devenit arogant şi dominator, şi el a prins să le reamintească cetăţenilor, cu orice prilej, despre triumfurile sale militare, despre templele pe care le ridicase, despre primejdiile pentru

îndepărtarea cărora îi datorau recunoştinţă. Părea să le dea de înţeles că fără el, Atena s-ar fi dus de râpă. Ca atare, în anul 472 î. Hr., pe foarte multe dintre faimoasele tăbliţe a apărut numele său şi cetatea a scăpat, în sfârşit, de prezenţa sa nedorită.

Personalitatea politică cea mai importantă a Atenei secolului al V-lea a fost, în mod neîndoielnic, Pericle. Deşi ameninţat şi el în câteva rânduri cu ostracizarea, a evitat-o întreţinând legături strânse cu oamenii de rând. Poate că îşi însuşise bine lecţiile primite în copilărie de la preceptorul său preferat, inegalabilul Damon, cel dintâi printre atenieni prin inteligenţa sa şi prin talentele sale

rare de muzician şi orator. De la Damon a învăţat Pericle arta guvernării. Dar şi Damon a fost ostracizat din pricina aerelor lui de superioritate şi a dispreţului faţă de cei mai prejos decât el, atitudine care a provocat resentimente puternice.

Către sfârşitul secolului al V-lea, trăia la Atena un anume Hyperbolos. Scriitorii epocii îl descriau ca pe cel mai de nimic om din cetate. Nu-i păsa ce credeau alţii despre el şi nu se dădea în lături să clevetească în legătură cu toţi cei care nu-i erau j»e plac. Pe unii îi amuza, dar pe cei mai mulţi îi scotea din răbdări. În anul 417 î. Hr., Hyperbolos a prins ocazia să instige lumea împotriva celor doi puternici

politicieni ai momentului, Alcibiade şi Nicias. Spera ca unul din ei să fie ostracizat şi el însuşi să-i ia locul. Campania sa părea să se îndrepte spre succes: atenienilor nu le plăcea stilul de viaţa luxos al lui Alcibiade şi se cam săturaseră şi de bogăţia îngâmfatului Nicias. Era cert că aveau să-l alunge pe unul dintre ei. Însă deşi adversari politici, Alcibiade şi Nicias s-au coalizat şi au izbutit să redirecţioneze animozitatea publică asupra lui Hyperbolos, care s-a văzut trimis în exil. Cei doi au susţinut că felul său nesuferit de a fi merita din plin să fie pedepsit cu ostracizarea.

Până atunci, victimele acestei măsuri punitive fuseseră oameni puternici şi importanţi. Hyperbolos

nu era decât un măscărici fără valoare, din care cauză atenienii au considerat că ostracizarea suferise o degradare. Au renunţat, aşadar, la această practica deşi, vreme de peste un veac, ea fusese un instrument esenţial în menţinerea stabilităţii şi păcii cetăţii.

Comentariu

Atenienii din antichitate aveau un simţ civic de o acuitate necunoscută astăzi, pe care secolele scurse între timp l-au erodat. Erau cetăţeni în adevăratul înţeles al cuvântului, detectau pericolele potenţiale ale oricărui comportament asocial şi identificau cu precizie modurile în care putea fi

camuflat un asemenea comportament: atitudinea de aparentă intransigenţă morală care urmăreşte, pe tăcute, să le impună celorlalţi anumite principii sau criterii; ambiţia arogantă care nu ţine seama de interesul general; etalarea superiorităţii; urzirea conspiraţiilor; felul de a fi insuportabil care deranja comunitatea. Unele dintre aceste tipuri de comportament reprezentau un atentat la coeziunea acestei comunităţi prin stimularea divizării şi semănarea discordiei, altele periclitau existenţa spiritului democratic inducând complexe de inferioritate şi invidie. Atenienii nu încercau să-i „reeduce" pe cei ce se comportau astfel, nici să-i absoarbă,

dizolvându-i în cadrul grupului, şi nu le impuneau pedepse brutale, care ar fi creat, la rândul lor, probleme suplimentare. Soluţia era simplă şi eficace: se descotoroseau de ei.

CUCERIREA PERU-ULUI

Acum lupta a devenit mai încrâncenata ca oricând în jurul lecticii regale [a lui Atahualpa, regele incaşilor]. Lectica se balansa din ce în ce mai violent şi cum mai mulţi dintre nobilii care o duceau fuseseră omorâţi, s-a răsturnat, iar regele indian ar fi căzut şi s-ar fi lovit grav dacă nu i-ar fi sărit în ajutor Pizarro împreună cu câţiva cavaleri, care l-au prins în braţele lor. Un soldat i-a smuls iute borla imperială de pe frunte şi nefericitul monarh, sprijinit zdravăn, a fost dus

într-o clădire din apropiere, unde a fost pus sub o pază puternică. Astfel a încetat orice tentativă de împotrivire. Ştirea despre soarta marelui Inca [Atahualpa] s-a răspândit în cetate şi în ţară. Vraja care fi va fi ţinut laolaltă pe toţi peruvienii se risipise. Acum fiecare dintre ei nu se mai gândea decât la siguranţa proprie. Chiar şi soldaţii [incaşi] care îşi aveau tabăra pe câmpia din vecinătate au intrat în panică şi, aflând veştile fatale, au fost văzuţi fugind în dezordine din faţa urmăritorilor care, înfierbântaţi de triumf nu le arătau pic de milă. În cele din urmă, mai îndurătoare decât oamenii, noaptea şi-a azvârlit mantia-i proteguitoare asupra

fugarilor, iar trupele risipite ale lui Pizarro s-au regrupat, la chemarea trompetelor, în piaţa însângerată din Cajamarca. [...]

[Atahualpa] era venerat ca o fiinţă ce se afla mai presus de cele muritoare. Nu era numai conducătorul ţării, ci şi centrul către care convergeau toate instituţiile acesteia – piatra unghiulară a unui sistem politic ce era sortit năruirii sub puterea propriei greutăţi odată ce ea fusese înlăturată. Aşa s-a întâmplat cu [execuţia lui] Atahualpa. Moartea lui nu numai că a lăsat tronul neocupat şi lipsit de orice succesor sigur, ci, prin felul în care s-a petrecut, a dat de ştire peruvienilor că acum sceptrul era

într-o mână mai puternică decât a regilor lor şi că dinastia Copiilor Soarelui apusese pentru totdeauna. Cucerirea Peru-ului, William H. Prescott, 1847

În oricare grup, cel mai adesea, problemele pornesc dintr-o singură sursă – o persoană nefericită, suferind de o insatisfacţie cronică, ce instigă la disensiuni şi molipseşte pe toată lumea cu starea ei de nemulţumire. Nici nu apuci să-ţi dai seama de ceea ce se întâmplă şi nemulţumirea s-a generalizat. Acţionează înainte de a deveni imposibil să faci distincţia între diferitele ei „paliere” sau să-i detectezi originea. În primul rând, identifică-i pe recalcitranţi după felul lor de a fi aroganţi sau firea lor

veşnic cârcotaşă. Odată ce i-ai reperat, nu încerca nici să-i schimbi, nici să-i potoleşti – nu ai face altceva decât să înrăutăţeşti situaţia. Nu îi ataca nici direct, nici indirect, pentru că sunt plini de venin şi nu se vor jena să te lovească pe la spate, complotând ca să te distrugă. Procedează asemenea atenienilor: alungă-i cât mai ai timp. Separă-i de restul grupului înainte de a-şi fi pornit ciclonul. Nu le da răgaz să provoace nelinişte şi tulburare, nu le lăsa niciun fel de spaţiu de manevră. Este preferabil să sufere un singur om pentru ca ceilalţi din grup să poată trăi în linişte.

Când copacul cade, maimuţele se împrăştie.
Proverb chinez

RESPECTAREA LEGII (II)

În anul 1296, la Roma s-au adunat cardinalii din Conclav, ca să aleagă un papă. L-au desemnat pe cardinalul Gaetani, pentru că era un om neasemuit de abil. Numai un asemenea papă ar fi fost în stare să transforme Vaticanul într-o mare putere. Luându-şi numele de Bonifaciu al VUI-lea, Gaetani a dovedit în scurt timp că meritase din plin încrederea acordată de Conclav. îşi punea la cale manevrele calculându-le atent dinainte şi nu se lăsa abătut din drum de niciun obstacol. Odată ajuns pe tronul Sfântului Petru, papa Bonifaciu şi-a

zdrobit adversarii şi a unificat stătuleţele pontificale. Puterile europene începuseră să se teamă. I-au trimis ambasadori. Albrecht al Austriei i-a cedat o parte din teritoriul său.
Totul mergea după planurile papei.

Exista însă ceva care tulbura evoluţia lină a situaţiei: Toscana, regiunea cea mai bogată a Italiei. Bonifaciu ştia că dacă avea să cucerească Florenţa, oraşul ei cel mai puternic, întreaga provincie avea să fie a lui. Dar Florenţa era o republică mândră şi greu de învins. Papa trebuia să-şi joace cărţile cu iscusinţă.

LUPII ŞI OILE

Odată, demult, lupii au trimis oilor o solie, exprimându-şi dorinţa

ca pe viitor să trăiască în pace unii cu alţii.

„De ce să ducem mereu această luptă ucigătoare? „, au zis ei. „Totul este numai din cauza câinilor acelora răi. Ei sunt cei care latră la noi şi ne provoacă. Alungaţi-i şi nu va mai exista nicio piedică în calea prieteniei şi păcii veşnice."

Proaste, oile i-au ascultat, câinii au fost alungaţi din slujbă, iar turma, lipsită de cei mai buni păzitori ai ei, a devenit o pradă uşoară pentru duşmanii cei vicleni.

Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

Florenţa era împărţita în două facţiuni rivale, Negrii şi Albii. Tabăra Albilor o alcătuiau familiile de negustori îmbogăţite şi ajunse la putere de puţină vreme; tabăra

Negrilor reprezenta bogăţia de dată mai veche. Datorită popularităţii de care se bucurau în rândul oamenilor de rând, cei care controlau oraşul erau Albii – spre crescânda nemulţumire a Negrilor. Treptat, rivalitatea dintre aceste facţiuni a devenit tot mai aprigă.

Papa Bonifaciu a înţeles că era momentul potrivit sa intervină: avea să-i sprijine pe Albi să preia controlul asupra Florenţei, care urma să intre sub influenţa sa. A studiat situaţia şi s-a hotărât să se concentreze asupra unui singur om – celebrul poet Dante Alighieri, înfocat partizan al Albilor. Pe Dante politica l-a interesat dintotdeauna. Era un republican convins, un orator fără pereche în Florenţa şi i

se întâmpla adeseori să-şi mustre concetăţenii pentru lipsa lor de fermitate. În 1300, anul în care papa Bonifaciu începuse să pună la cale cucerirea Toscanei, florentinii îl puseseră în cea mai înaltă dintre funcţiile elective, desemnându-l unul dintre cei şase priori ai oraşului. În timpul mandatului său de şase luni, Dante a adoptat o atitudine intransigentă faţă de Negri, ca şi faţă de
tentativele de a crea dezordine ale Vaticanului.

Totuşi, în 1301, papa şi-a schimbat strategia: l-a chemat în ajutor pe principele Carol de Valois, puternicul frate al regelui Franţei, pentru a aduce la ordine Toscana. Pe când Carol străbătea în marş

nordul Italiei, iar Florenţa clocotea de mânie şi de nelinişte, Dante s- a vădit a fi omul capabil să-şi unească toţi concetăţenii în numele unei cauze comune, ridicându-se vehement împotriva capitulării şi străduindu-se din răsputeri să înarmeze poporul şi să organizeze apărarea şi riposta contra papei şi a prinţului-marionetă al acestuia. Bonifaciu trebuia cu orice preţ să-l neutralizeze pe Dante. Astfel, deşi pe de o parte ameninţa Florenţa cu atacul lui Carol de Valois, pe de altă parte flutura creanga de măslin a unor eventuale tratative, sperând că poetul-om de stat avea să muşte din momeală, într-adevăr, florentinii au decis să trimită o delegaţie la Roma, ca să înceapă negocierile de pace.

După cum era de aşteptat, la conducerea delegaţiei l-au pus pe Dante.

Au fost unii care l-au prevenit pe poet că acest papă perfid îl atrăgea într-o capcană, ca să-l îndepărteze din oraş, dar nu era nimic de făcut – Dante a pornit spre Roma şi a ajuns acolo tocmai pe când trupele franceze sosiseră, la rândul lor, sub zidurile Florenţei. Era convins că elocinţa şi temeiul raţional al argumentelor lui îl vor îndupleca pe papă şi vor salva oraşul. Numai că la primirea delegaţilor florentini, pontiful a avut grijă să înceapă prin a-i intimida, aşa cum proceda cu cei mai mulţi: „în genunchi! în faţa mea să îngenuncheaţi!”, a urlat el.

„Supuneţi-vă mie! Adevărat vă spun că în inima mea nu este decât dorinţa de a vă dărui pacea!” Prezenţa lui plină de forţă i-a copleşit pe delegaţi, care au stat şi l-au ascultat promiţându-le că va avea grijă de interesele lor. Apoi papa i-a sfătuit să se întoarcă acasă, dar să lase, totuşi, la Roma pe unul dintre ei, pentru continuarea discuţiilor, şi el însuşi a hotărât ca acela să fie Dante. S-a exprimat cu o politeţe ireproşabilă, dar sugestia sa fusese de fapt un ordin.

Şi aşa, Dante a rămas la Roma. în vreme ce papa şi cu el îşi „continuau discuţiile”, Florenţa s-a prăbuşit. Nemaiexistând nimeni care să-i strângă laolaltă pe Albi şi cum Carol de Valois folosea banii

papei ca să-i mituiască pe unii şi să semene zâzanie în rândul altora, facţiunea aceasta s-a dezintegrat, sfâşiată între cei care susţineau ideea negocierilor şi cei care treceau dintr-o tabără într-alta. întrucât adversarii lor erau divizaţi şi în plină derută, Negrii i-au învins în numai câteva săptămâni, dedându-se la represalii sângeroase. Papa nu i-a îngăduit lui Dante sa plece din Roma decât după ce facţiunea Negrilor şi-a consolidat puterea.

Aceştia i-au ordonat poetului să răspundă pentru acuzaţiile ce i se aduceau şi să se înfăţişeze la judecată. În urma refuzului său, Negrii l-au condamnat: dacă avea să mai vină vreodată în Florenţa, urma

să fie ars pe rug. Astfel şi-a început poetul nefericita sa existenţă de exilat, rătăcind prin Italia, proscris în oraşul pe care îl iubea şi în care nu s-a mai putut întoarce niciodată.

Comentariu

Papa Bonifaciu îşi dăduse seama că nu-i trebuia decât pretextul în stare să-l convingă pe Dante să părăsească Florenţa şi aceasta avea să-i cadă în gheară. A recurs la unul dintre trucurile cele mai vechi din lume: pe de o parte ameninţarea, pe de altă parte, momeala tratativelor de pace, iar poetul l-a crezut. Odată ajuns la Roma, papa l-a reţinut acolo atâta cât a vrut. Căci Bonifaciu cunoştea

bine unul dintre principalele precepte ale puterii: o singură persoană hotărâtă, un singur spirit recalcitrant, dar ferm poate transforma nişte oi temătoare în lei neînfricaţi. Trebuia, aşadar, să-l izoleze pe recalcitrant. Lipsită de elementul ei agregant, turma avea să se împrăştie cu repeziciune.

VIAŢA LUI THEMISTOCLE

Concetăţenii [lui Themistocle] ajunseseră să-l invidieze atât de tare, încât erau dispuşi să creadă orice calomnie ce se răspândea pe seama sa, astfel încât [el] a fost obligat să le reamintească de înfăptuirile sale până când nu au mai suportat să-l asculte. Odată le-a spus celor care îi aduceau critici: „De ce vă săturaţi de binefacerile

primite atât de des, din partea aceloraşi oameni1" în afară de asta, a jignit poporul atunci când a construit templul zeiţei Artemis, căci nu numai că a numit-o Artemis Aristoboule sau Artemis cea mai înţeleaptă în sfaturi – făcând aluzie la faptul că el fusese acela care dăduse atenienilor şi tuturor grecilor sfaturile cele mai înţelepte – ci alesese pentru templu un loc aflat în apropierea casei sale de la Melite. [...] Astfel încât, în cele din urmă, atenienii l-au exilat. S-au folosit de ostracizare ca să-i submineze marele renume şi autoritatea, după cum aveau într-adevăr obiceiul să procedeze cu orice om puternic pe care îl

considerau tiranic sau care se ridicase la un statut de eminentă socotit de ei ca nepotrivit cu egalitatea dintr-o democraţie.

Viaţa lui Themistocle, Plutarh, circa 46-120 d. Hr.

Insuşeşte-ţi bine această lecţie: nu îţi irosi timpul lovind la întâmplare în ceea ce ţi se pare a fi un balaur cu mai multe capete. Găseşte singurul cap care contează – acel duşman înzestrat cu forţă de caracter, sau cu inteligenţă, sau, şi mai important, cu carismă. Trebuie cu orice preţ să-l îndepărtezi, pentru că dacă este absent, influenţa lui dispare. II poţi izola fizic (exilul sau o misiune undeva, departe) sau din punct de vedere psihologic (îl desparţi de grup răspândind pe

seama lui calomnii şi insinuări). Tumora canceroasă începe cu o singură celulă – extirpă celula înainte ca boala să se întindă şi să devină inoperabilă.

CHEILE PUTERII

În trecut, popoare întregi erau conduse de câte un rege şi o mână de miniştri. Putere nu avea decât elita. De-a lungul secolelor, puterea s-a dispersat treptat, iar societatea s-a democratizat. Această evoluţie a lucrurilor a generat însă impresia eronată, dar larg răspândită că au^ dispărut centrii de putere ai grupurilor, că puterea s-a dizolvat. În realitate, puterea a suferit o schimbare de natură cantitativă, nu

calitativă. Esenţa ei este aceeaşi. Există mai puţini tirani cu drept de viaţă şi de moarte asupra unor milioane de oameni, dar rămân mii de mici despoţi locali stăpâni peste „regate” mai modeste şi care îşi impun voinţa prin jocuri de putere indirecte, carismă şi aşa mai departe. În fiecare grup, puterea se concentrează în mâinile a una-două persoane, pentru că măcar în această privinţă, firea omenească nu se va schimba niciodată: semenii noştri se strâng în jurul unei singure personalităţi de forţă asemenea planetelor care gravitează în jurul soarelui.

A trăi cu iluzia că aceşti centri de putere nu mai există înseamnă a-ţi asuma riscul de a comite o serie

infinită de greşeli, de a irosi energie şi timp, fără a izbuti vreodată să-ţi atingi ţinta. Oamenii puternici nu stau să-şi piardă vremea. Or fi creând ei impresia că se pretează jocului, pretinzând că împart puterea cu mai mulţi alţii, însă poţi fi sigur că nu îi scapă din ochi pe nelipsiţii (puţini la număr) din grup în mâinile cărora se află cărţile. Asupra acestora se concentrează eforturile lor. Atunci când se ivesc necazurile, caută cauza lor profundă, adică pe acel om cu tărie de caracter care a declanşat incidentul şi a cărui izolare şi îndepărtare vor atrage revenirea la normal.

În cursul practicii sale de terapie familială, doctorul Milton H.

Erickson a descoperit că ori de câte ori dinamica familiei era perturbată sau disfuncţională, exista, în mod inevitabil, o persoană care declanşa starea de tensiune. O izola simbolic de grup, ca pe un măr stricat care ar putea să le strice şi pe celelalte: o aşeza separat chiar dacă la numai câteva zeci de centimetri de restul familiei, încetul cu încetul, ceilalţi ajungeau să-şi dea seama că individul izolat fizic constituia sursa dificultăţilor tuturor. Odată ce factorul perturbator a fost identificat, trebuie să li-l arăţi şi celorlalţi. Este esenţial să se stabilească cine controlează dinamica grupului. Nu uita: elementele perturbatoare au succes pentru că se ascund printre membrii

acestuia, mascându-şi acţiunile cu reacţiile celor din jur. Dacă le dai pe faţă faptele, îşi vor pierde puterea de a face rău.

În jocurile strategice, un punct determinant îl reprezintă izolarea forţelor inamice. La şah, trebuie să încerci să-l încolţeşti pe rege. În jocul chinezesc numit go, să încerci să izolezi adversarul, reducându-l la imobilitate şi ineficacitate. Adeseori, este mai înţelept aşa decât să-l distrugi – pari mai puţin brutal. Rezultatul este însă acelaşi, întrucât, dacă este vorba despre putere, izolarea echivalează cu moartea.

Cea mai eficientă formă de izolare o reprezintă separarea, într-un fel sau altul, a victimelor tale de

baza puterii lor. Când Mao Tse- tung dorea să scape de un adversar din elita comunistă, nu îl ataca niciodată în mod direct; discret, dar tenace, se străduia să-l izoleze, să-i divizeze aliaţii, să-i îndepărteze de el, diminuându-i susţinerea politică. Curând, omul dispărea de la sine.

În jocul puterii, prezenţa are o mare importanţă. Ca să seduci, mai ales la începutul idilei, este necesar să fii mereu prezent sau să creezi impresia că ai fi prezent, pentru că absenţele frecvente estompează forţa vrăjii. Primul-ministru al reginei Elisabeta I a Angliei, Sir Robert Cecil, avea doi rivali: favoritul momentului, contele de Essex şi fostul favorit, Sir Walter Raleigh. A izbutit să-i îndepărteze

pe amândoi, trimiţându-i într-o campanie împotriva Spaniei. Odată plecaţi de la curte rivalii, Sir Robert Cecil a devenit consilierul ei cel mai ascultat şi a reuşit să-i slăbească afecţiunea pentru aceştia. Lecţia ce trebuie însuşită aici este dublă: întâi, că ar fi foarte periculos să lipseşti de la curte şi că nu trebuie niciodată să părăseşti scena într-o perioadă de nelinişte sau criză, întrucât absenţa ta poate, în aceeaşi măsură, simboliza şi cauza pierderii puterii; în al doilea rând, că a-ţi îndepărta de la curte rivalii tocmai în momentele critice constituie o manevră excelentă.

Izolarea are şi alte utilizări strategice. Atunci când încerci să-i seduci, este mai înţelept să-i scoţi

pe oameni din ambianţa lor socială obişnuită. Astfel izolaţi de contextul cunoscut, vor fi mai vulnerabili, iar prezenţa ta li se va părea amplificată. Şi escrocii caută să-şi izoleze victimele de mediul lor normal, atrăgându-le în locuri unde să nu se mai simtă în largul lor, ci slabe, neajutorate şi mai dispuse să se lase înşelate. Aşadar, izolarea se poate dovedi o metodă eficace de a-i aduce pe oameni în puterea ta ca să-i seduci sau să-i escrochezi.

Vei întâlni adesea şi oameni puternici care au preferat să se îndepărteze de grup. Poate că puterea li s-a suit la cap şi se consideră superiori celorlalţi sau poate că şi-au pierdut capacitatea de a comunica, mai ales cu cei de

rând. Ţine minte: izolarea îi face vulnerabili. Oricât ar fi ei de puternici, aceşti oameni pot să devină uneltele tale – te poţi folosi de ei.

Rasputin a izbutit să aibă o atât de mare putere asupra ţarului Nicolae al II-lea şi ţarinei Alexandra a Rusiei tocmai din cauza uriaşei izolări în care trăia familia imperială rusă. În plus, Alexandra era străină şi, practic, avea relaţii extrem de reduse cu poporul rus. Rasputin s-a insinuat în anturajul ei tocmai servindu-se de originea sa ţărănească şi de faptul că ţarina îşi dorea intens să comunice cu supuşii ei.

Odată pătruns în cercurile palatului, călugărul s-a făcut

indispensabil şi a ajuns să aibă o putere enormă. A ţintit cel mai sus cu putinţă – către persoana în mâinile căreia se găseau frâiele guvernării: Alexandra (care îşi domina soţul), ca să descopere că nu mai era nevoie s-o separe de mediul ei. Izolarea deja exista. Strategia lui Rasputin îţi poate aduce o mare putere. Caută mereu oameni cu funcţii înalte, dar care rămân în afara grupului. Ei seamănă cu nişte fructe coapte, gata să se lase culese (seduse) şi de care te poţi folosi pentru a te catapulta tu însuţi spre vârful piramidei.

în sfârşit, motivul care face necesară atacarea păstorului este că o atare acţiune antrenează distrugerea cu o rapiditate de

neînchipuit a moralului turmei.
Atunci când Hernando Cortés şi Francisco Pizarro au pornit cu micile lor armate împotriva imperiilor aztec şi incaş, ei nu au comis greşeala de a lupta pe mai multe fronturi şi nici nu s-au lăsat intimidaţi de trupele incomparabil mai numeroase ale inamicului. Scopul lor, pe deplin atins, a fost să-i captureze pe cei doi împăraţi, Moctezuma şi Atahualpa, după care aceste imense imperii le-au căzut la picioare.
0 dată ce conducătorul dispare, dispare şi centrul de greutate al grupului, punctul său de echilibru. Nemaiavând un punct în jurul căruia să se rotească, grupul se dezmembrează. Ţinteşte

conducătorii, răstoarnă-i de la putere şi exploatează enormele posibilităţi oferite de starea de confuzie astfel creată.

Imagine: O turmă de oi puse la îngrăşat. Nu-ţi pierde timpul preţios încercând să furi una sau două; nu-ţi risca viaţa şi integritatea corporală în confruntarea cu dulăii de la stână. Ţinteşte-
1 pe păstor. Momeşte-l să se îndepărteze şi câinii îl vor urma. Loveşte-l şi turma se va împrăştia – vei putea să te alegi cu câte oi doreşti, luându-le una câte una.

Ultimul cuvânt: Dacă întinzi un arc, întinde-l pe cel mai tare. Dacă pui în el o săgeată, pune-o pe cea mai lungă. Ca să dobori un călăreţ, întâi doboară-i calul. Ca să prinzi o

ceată de hoţi, întâi prinde-o pe căpetenia lor. După cum o ţară are hotar, aşa are hotar şi uciderea. Dacă poţi opri atacul duşmanului [lovindu-i conducătorul], de ce să fie mai mulţi morţi şi răniţi decât este necesar? (Tu Fu, poet chinez din epoca dinastiei Tang, secolul al VIII-lea)

CONTRAARGUMENT

„Dacă îi faci un rău unui om, acţionează în aşa fel încât să nu mai ai a te teme de răzbunarea lui”, scria Machiavelli. în situaţia în care îţi izolezi duşmanul, ai grijă să-l lipseşti şi de mijloacele de a-şi lua revanşa. Cu alte cuvinte, dacă aplici legea de faţă, aplic-o de pe o poziţie

de superioritate, ca să nu te sperie urmările
resentimentelor pe care le trezeşti.

Succesorul lui Abraham Lincoln, preşedintele Andrew Johnson, îl considera pe Ulysses S. Grant un membru recalcitrant al guvernului său. În consecinţă, l-a izolat, măsură care, conform planului său, urma să-l silească să demisioneze. Numai că marele general nu a fost intimidat, ci înfuriat şi a „răspuns” manevrei alcătuindu-şi o bază de susţinere solidă în cadrul partidului republican, fapt ce i-a şi asigurat alegerea la Casa Albă după încheierea mandatului lui Johnson. Acesta ar fi dat dovadă de o infinit mai mare înţelepciune dacă ar fi

ştiut să-l păstreze pe Grant în cabinet, sub supravegherea sa, de unde nu putea să-i facă prea mult rău, în loc să-l transforme într-un duşman vindicativ. În mod similar, va fi necesar să nu-i îndepărtezi de lângă tine pe anumiţi oameni, tocmai ca să le poţi urmări mişcările fără a risca să-ţi faci din ei duşmani înverşunaţi. Ţine-i pe aproape şi, treptat, străduieşte-te în secret să le erodezi baza de susţinere politică, pentru ca, la momentul potrivit, să te dispensezi de ei uşor, iar şocul căderii să li se pară atât de neaşteptat, de dur şi de rapid, încât să nici nu aibă timp să-şi dea seama din ce li s-a tras.

LEGEA 43
MANIPULEAZĂ OAMENII PRIN LUCRURILE LA CARE ŢIN ŞI ÎN CARE CRED '

ARGUMENT

Dacă recurgi la manevre coercitive, vei provoca o reacţie ce va sfârşi prin a se întoarce împotriva ta. Trebuie să seduci oamenii, determinându-i să vrea să facă ceea ce doreşti tu. Persoana sedusă

devine un simplu pion loial. Seducţia se bazează pe arta de a-i influenţa pe ceilalţi din punct de vedere psihologic, manipulându-le vulnerabilitatea, învinge-le rezistenţa exploatându-le emoţiile, valorile şi priorităţile, afecţiunile şi temerile. Dacă nu ţii seama de sufletul şi de mintea semenilor tăi, îi vei face să te urască.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Către sfârşitul domniei regelui Ludovic al XV-lea, toată Franţa simţea o disperată nevoie de schimbare. Atunci când nepotul şi succesorul acestuia, viitorul rege Ludovic al XVI-lea s-a căsătorit cu

fiica de cincisprezece ani a împărătesei Maria Theresa a Austriei, francezilor li s-a părut că aveau motive să spere într-o evoluţie favorabilă a evenimentelor. Tânăra mireasă, Maria-Antoaneta, era frumoasă şi plină de viaţă. Venirea ei a schimbat numaidecât atmosfera de la curte, unde toată lumea se săturase de desfrâul regelui Ludovic al XV-lea. Până şi poporul, care nici nu apucase încă să-şi vadă prinţesa, era pregătit s-o primească cu entuziasm. Francezii erau dezgustaţi de interminabilul şir de metrese ale bătrânului monarh şi abia aşteptau să fie supuşii acestei noi regine. În 1773, când Maria-Antoaneta şi-a făcut prima apariţie pe străzile

Parisului, mulţimea a întâmpinat-o cu aplauze şi s-a îmbulzit, încântată, în jurul trăsurii ei. „Cât sunt de norocoasă”, îi scria tânăra augustei sale mame, „să mă aflu în situaţia de a câştiga o atât de mare afecţiune făcând atât de puţin ca s-o merit”.

În 1774 Ludovic al XV-lea a murit şi la tron i-a urmat Ludovic al XVI-lea. Odată devenită regină, Maria-Antoaneta s-a lăsat în voia plăcerilor ei predilecte: îşi comanda şi purta toaletele şi bijuteriile cele mai scumpe ce se puteau găsi, îşi făcea perucile cele mai complicate din câte s-au văzut vreodată – adevărate sculpturi de şuviţe, înalte de aproape un metru, şi dădea, unul după altul, baluri mascate şi tot felul de alte petreceri somptuoase.

Exorbitante, cheltuielile pentru aceste capricii nu erau plătite niciodată. Regina trăia pe datorie şi nu se interesa deloc de preţurile extravaganţelor ei sau de cine îi achită cumpărăturile.

Distracţia ei preferată o constituia proiectarea parcului (numit Grădina Paradisului) de la palatul Micul Trianon, situat în pădurile din preajma palatului Versailles. Parcul trebuia să fie cât mai „natural” cu putinţă – s-a mers atât de departe încât grădinarii au pus muşchi pe copaci şi pe pietre. Ca să se amplifice efectul pastoral, regina a angajat tinere ţărăncuţe, care trebuiau să mulgă, pe pajişti, cele mai frumoase vaci din tot regatul; spălătorese şi brânzărese

îmbrăcate în costume rustice la crearea cărora ajutase ea însăşi; păstori şi păstoriţe, păzind oi împodobite cu panglici. Când mergea să viziteze staulele, Măriei-Antoaneta îi plăcea să privească lăptăresele adunând laptele în vase de porţelan făcute în atelierele regale. îşi petrecea o parte din timp culegând flori din pădurea din jurul palatului Micul Trianon sau uitându-se la „bunii păstori” care îşi vedeau de „muncile” lor. Toată această mică parte de lume a devenit un univers închis, complet separat de orice comunicare cu exteriorul şi delimitat precis de lucrurile şi persoanele ei favorite.

Cu fiecare nou capriciu, costul întreţinerii Micului Trianon sporea

în mod din ce în ce mai îngrijorător. între timp, în ţară situaţia se deteriora. Foametea şi nemulţumirile cuprindeau un număr crescând de oameni. Până şi curtenii, izolaţi de viaţa poporului, începuseră să aibă resentimente – regina se purta cu ei de parcă ar fi fost nişte copii. Pentru ea nu contau decât cei care îi erau pe plac, iar aceştia deveneau din ce în ce mai puţini. Dar Maria-Antoaneta nu îşi făcea griji. Nu şi-a dat niciodată osteneala să citească nici măcar unul singur dintre rapoartele miniştrilor. Nu a vizitat niciuna dintre regiunile ţării, ca să-şi apropie oamenii simpli. O dată nu s-a amestecat printre parizienii de rând şi nici nu a schimbat vreo

vorbă cu reprezentanţii acestora. îşi închipuia că, fiind regina lor, francezii aveau datoria s-o iubească, fără ca ea să fie datoare să-i iubească la rândul ei.

în 1784, regina a fost amestecată într-un scandal. Ca urmare a unei escrocherii complicate, fusese cumpărat în numele ei cel mai scump colier de diamante din Europa, iar în cursul procesului escrocilor, toată lumea a aflat despre luxul vieţii de la curte. Poporul a auzit câţi bani se cheltuiau pe toaletele, bijuteriile şi balurile ei mascate. Au poreclit-o „doamna Deficit” şi, din acel moment, Maria-Antoaneta a ajuns ţinta mereu mai profundului resentiment al mulţimilor. Atunci

când apărea în loja regală de la operă, publicul o întâmpina cu fluierături. S-a întors împotriva ei chiar şi curtea. Nu mai era un secret că în timp ce ea risipea banii fără să stea pe gânduri, ţara se ducea de râpă.

Cinci ani mai târziu, în 1789, s-a produs un eveniment fără precedent în Franţa: a început revoluţia. Nici acum regina nu şi-a făcut griji. Părea să creadă că dacă este lăsat să-şi aibă mica sa răzmeriţă, poporul se va linişti, iar ea îşi va putea relua viaţa de plăceri. însă poporul a dat buzna în palatul Versailles, silind familia regală să-şi stabilească reşedinţa la Paris. Pentru rebeli, acesta era un triumf; pentru regină, o ocazie

prielnică de a pune balsam pe rănile pe care tot ea le provocase, de a intra în comunicare cu oamenii. Numai că Maria-Antoaneta nu învăţase nimic din situaţia în care se afla. în perioada şederii la Paris, nu şi-a părăsit niciodată palatul. Soarta supuşilor ei îi era total indiferentă.

în 1792, cuplul regal a fost mutat din palat în închisoare, iar revoluţionarii au proclamat oficial sfârşitul monarhiei. în anul următor, Ludovic al XVI-lea a fost judecat, condamnat şi executat prin ghilotinare. Aceeaşi soartă o aştepta şi pe regină, dar nu s-a găsit nimeni să se ridice în apărarea ei – nici prietenii de altădată de la curte, nici ceilalţi suverani din restul regatelor europene, care, în fond, aveau tot

interesul să arate propriilor lor popoare că revoluţiile nu dau rezultat şi nu merită făcute. Nu i-a venit în ajutor nici măcar propria sa familie, deşi pe tronul imperial al Austriei stătea acum fratele ei, Iosif al II-lea. Maria-Antoaneta devenise o paria. în octombrie 1793, neînţelegând nimic şi neregretând nimic, nici în ultima clipă de viaţă, a sfârşit şi ea prin a îngenunchea şi a-şi
pune gâtul sub cuţitul ghilotinei.

Comentariu

Maria-Antoaneta a fost victima unei educaţii profund (şi periculos de) greşite; din copilărie, toată lumea a răsfăţat-o şi a copleşit-o cu

daruri. Ca proaspătă soţie a viitorului rege al Franţei, s-a aflat în centrul atenţiei generale. Nu a învăţat niciodată să-i cucerească pe alţii, să le facă bucurii sau să le audieze sufletul şi comportamentul. Nu a fost obligată nicicând să se străduiască pentru a obţine ceva, să calculeze, să uzeze de viclenie sau de arta de a convinge. Prin urmare, ca orice om crescut în răsfăţ, s-a transformat într-un monstru de insensibilitate şi de egoism.

A focalizat asupra ei nemulţumirea unei ţări întregi pentru că nimic nu este mai supărător decât să vezi că o persoană nu depune niciun fel de efort ca să se facă plăcută ori să te convingă, chiar dacă nu urmăreşte

decât să te înşele. Să nu-şi închipuie cineva că Maria- Antoaneta reprezintă o epocă revolută sau un tip uman rar întâlnit. Dimpotrivă – insensibilii egoişti sunt astăzi mai numeroşi ca oricând. Acest gen de oameni trăiesc în crisalida lor, unde se simt regi şi regine cărora li se datorează atenţie şi afecţiune. Nu acordă nicio consideraţie celorlalţi – îi calcă în picioare cu aceeaşi aroganţă încăpăţânată a Mariei-Antoaneta. Răsfăţaţi şi protejaţi excesiv în copilărie, deşi adulţi, continuă să creadă că totul li se cuvine; convinşi că au un farmec irezistibil, nu îşi dau osteneala să se facă agreabili şi nici să-şi pledeze cauza cu blândeţe şi amabilitate.

ŞIRETLICUL LUI CYRUS

Cugetând în ce fel ar izbuti mai bine să-i convingă pe perşi să se răscoale, gândul [lui Cyrus] l-a îndemnat să adopte planul care i s-a părut cel mai potrivit scopului său. A scris pe un sul de pergament că Astyages îl numise la comanda armatei persane; apoi i-a chemat pe perşi la adunare, a desfăşurat pergamentul în prezenţa lor, a citit cele scrise şi a spus: „Acum am un ordin să vă dau: să vină fiecare om la paradă cu câte un foarfece de grădinărie". Ordinul a fost executat. S-au adunat toţi oamenii cu foarfecele, iar următorul ordin al lui Cyrus a fost ca până la lăsarea serii, să cureţe o anumită bucată de pământ nedesţelenită şi plină de

mărăcini de vreo optsprezece-douăzeci de stadii. Şi acest ordin a fost executat, iar după aceea Cyrus a dat un alt ordin şi anume ca oamenii să vină din nou a doua zi, după ce vor fi făcut baie. între timp, Cyrus a adunat şi a tăiat toate oile, caprele şi vitele tatălui său ca să pregătească un ospăţ pentru întreaga armată persană [şi a adus] cel mai bun vin şi cea mai bună pâine ce se puteau găsi. în ziua următoare, s-au adunat oaspeţii cărora li s-a spus să se aşeze pe iarbă şi să petreacă. După masă, Cyrus i-a întrebat ce le-a plăcut mai mult, munca zilei dinainte sau distracţia zilei de faţă; iar ei au răspuns că, într-adevăr, era o mare

deosebire de la greutatea zilei dinainte, la desfătarea zilei prezente. Era tocmai răspunsul pe care îl aştepta Cyrus. Acesta a prins clipa potrivită şi le-a vorbit deschis despre ce avea în minte. „Bărbaţi ai Persiei", a spus el, „ascultaţi-mă: urmaţi-mi ordinele şi veţi putea să vă bucuraţi de o mie de desfătări ca aceasta fără să fie nevoie să vă puneţi mâinile la muncă; dar dacă nu îmi ascultaţi ordinele, veţi fi siliţi să repetaţi truda zilei de ieri în nenumărate alte zile. Ascultaţi de sfatul meu şi cuceriţi-vă libertatea. Eu sunt omul destinat să vă elibereze şi cred cu tărie că nu sunteţi cu nimic mai prejos de mezi, atât în război, cât şi în toate

celelalte. Vă spun că acesta este adevărul. Nu zăboviţi, ci aruncaţi neîntârziat jugul lui Astyages." Perşii suportau cu greu situaţia lor de supuşi ai mezilor. în sfârşit, îşi găsiseră un conducător şi au întâmpinat cu entuziasm perspectiva libertăţii. [...] în aceste împrejurări, sub conducerea lui Cyrus, perşii s-au ridicat la luptă împotriva mezilor şi de atunci încoace au rămas stăpânii Asiei.
Istorii, Herodot, secolul al V-leaî. Hr.

Când este vorba despre putere, atitudinile de acest gen sunt dezastruoase. Trebuie să fii mereu atent cu cei din jur, să le sondezi felul de a gândi, să-ţi potriveşti

vorbele după ceea ce ştii că îi atrage şi le face plăcere. Pentru acest lucru trebuie să dispui de energie şi de măiestrie. Cu cât eşti mai sus, cu atât ai mai multă nevoie să rămâi în legătură directă cu inimile şi cu gândurile celor de pe treptele inferioare, adică să-ţi creezi acea bază de susţinere datorită căreia să te menţii. Fără această susţinere, puterea ta va începe să se clatine şi, la cea mai neînsemnată schimbare a „vântului", cei care ar fi putut să te sprijine vor asista cu plăcere la căderea ta.

RESPECTAREA LEGII

în anul 225 d. Hr., Chuko Liang, maestru în strategie şi prim-

sfetnic al conducătorului din regatul Shu, din vechea Chină, s-a văzut confruntat cu o situaţie primejdioasă. Din nord, regatul Wei dezlănţuise un atac necruţător şi, fapt încă şi mai primejdios, cei din Wei se aliaseră cu statele barbare din sudul regatului Shu, aflate sub conducerea regelui Menghuo. Chuko Liang trebuia să facă faţă întâi acestei ameninţări venite dinspre miazăzi înainte de a putea să se apere de atacul dinspre miazănoapte al regatului Wei.

Pe când Chuko Liang se pregătea să pornească în marş către sud, ca să lupte cu barbarii, un înţelept din tabăra sa a venit şi s-a oferit să-i dea un sfat. în această regiune, a susţinut el, este cu

neputinţă să impui pacea prin forţă. A continuat spunând că Liang avea probabil să-l învingă pe Menghuo, dar că îndată ce s-ar fi îndreptat spre nord ca să înfrunte armata regatului Wei, Menghuo ar fi năvălit din nou în ţară. „Este mai bine să cucereşti inimile”, a spus înţeleptul, „decât oraşele; mai bine să te lupţi cu inimile decât cu armele. Sper că vei izbuti să cucereşti sufletul acestor oameni.” „Mi se pare că îmi citeşti gândurile”, a răspuns Chuko Liang.

După cum era de aşteptat, Menghuo a atacat necruţător. Liang i-a întins o capcană şi a reuşit să facă prizonieri pe foarte mulţi dintre soldaţii barbari, în frunte cu Menghuo însuşi. în loc să-i

pedepsească sau să-i execute pe prinşi, Liang i-a despărţit de regele lor, le-a dat drumul din lanţuri, i-a ospătat şi le-a oferit băutură, după care li s-a adresat după cum urmează: „Sunteţi cu toţii oameni drepţi. Cred că aveţi cu toţii părinţi, neveste şi copii care vă aşteaptă acasă. Nu încape îndoială că ei varsă acum lacrimi amare de jale pentru voi. O să vă las să plecaţi, ca să vă întoarceţi la casele voastre, la cei dragi şi să-i mângâiaţi." Oamenii i-au mulţumit lui Liang cu lacrimi în ochi. Apoi acesta a trimis după Menghuo şi l-a întrebai: „Dacă te eliberez, ce ai de gând să faci?" „O să-mi strâng din nou armata", a răspuns regele, „şi o să pornesc împotriva ta, într-o bătălie

hotărâtoare. Dacă mă prinzi şi a doua oară, o să mă înclin în faţa superiorităţii tale.” Nu numai că Liang l-a eliberat, ci i-a dăruit şi un cal cu şa cu tot. Cum ofiţerii săi se întrebau, mânioşi, de ce se poartă astfel, Liang le-a spus: „Pe omul acela îl pot prinde la fel de uşor cum pot să iau ceva din buzunar, însă caut să-i cuceresc inima. Când o să izbutesc, în sud pacea se va instaura ca de la sine.”

BLÂNDA ARTĂ A CONVINGERII

Vântul de miazănoapte şi soarele se certau. Care era mai puternic? S- au înţeles să-l recunoască drept cel mai tare dintre ei pe acela care îl putea despuia pe un drumeţ de veşmintele lui. Cel

dintâi a încercat vântul, însă rafalele lui violente l-au făcut pe om să-şi strângă şi mai tare îmbrăcămintea pe lângă trup, iar când a suflat şi mai aprig, frigul l-a pătruns atât de rău, încât şi-a mai pus şi o pelerină. în cele din urmă, vântul a ostenit şi l-a lăsat pe drumeţ în seama soarelui. La început, soarele a dat o căldură potrivită, care l-a îndemnat pe om să-şi scoată pelerina, apoi s-a pornit să ardă tare, până când, nemaiputând să sufere arşiţa, acesta s-a despuiat de veşminte şi s-a dus să se scalde în râul din apropiere. Convingerea este mai puternică decât forţa.

Fabule, Esop, secolul al Vl-lea î. Hr.

Aşa după cum spusese că va face, Menghuo a atacat din nou, dar propriii săi ofiţeri, cu care Liang se purtase atât de frumos, s-au răsculat împotriva sa, l-au sechestrat şi l-au predat acestuia. Liang i- a repetat lui Menghuo întrebarea pe care i-o mai pusese. Menghuo a răspuns că nu fusese cu adevărat înfrânt în bătălie, ci trădat de ofiţerii săi, drept care va porni din nou la luptă şi dacă va fi capturat pentru a treia oară, se va închina în faţa superiorităţii lui Liang.

În cursul lunilor următoare, Liang şi-a demonstrat superioritatea iar şi iar, luându-l prizonier pe Menghuo a treia, a patra şi a cincea oară. Cu fiecare asemenea

împrejurare, trupele acestuia deveneau tot mai nemulţumite. Liang îi trata cu mare respect, iar ei deja îşi pierduseră dorinţa de a lupta. De fiecare dată, Chuko Liang îi cerea lui Menghuo să renunţe la război, dar regele găsea mereu câte o scuză ca să refuze: ba că fusese păcălit, ba că avusese ghinion şi aşa mai departe, promiţând din nou că, de va mai fi prins, avea să se supună fără gând de trădare. Liang îl lăsa să plece.

Când l-a capturat a şasea oară, i-a pus aceeaşi întrebare, iar Menghuo a răspuns: „Dacă mă iei prizonier şi a şaptea oară, îţi voi fi loial şi nu ma voi mai răscula niciodată.” „Prea bine”, a spus

Liang, „dar dacă te iau prizonier şi a şaptea oară, nu te voi mai elibera”.

Oamenii care au schimbat faţa lumii nu au ajuns niciodată atât de sus influenţând conducătorii, ci punând în mişcare mulţimile. Influenţarea conducătorilor ţine de intrigă şi nu duce decât la rezultate de mâna a doua.
A pune în mişcare mulţimile, însă, este atributul geniului capabil să transforme omenirea.
Napoleon Bonaparte, 1769-1821

Menghuo şi soldaţii săi s-au retras în ţinutul Wuge, o regiune îndepărtată a regatului lor. înfrânt de atâtea ori, regelui nu îi mai rămăsese decât o singură speranţă: să obţină ajutorul regelui Wutugu din Wuge, care dispunea de o

armată foarte numeroasă, alcătuită din războinici cunoscuţi pentru ferocitatea lor. Ei purtau armuri făcute din împletitură de viţă-de-vie muiată în păcură, care, odată uscată, devenea imposibil de străpuns. Cu Menghuo alături, regele Wutugu a pornit în fruntea acestei armate puternice împotriva lui Liang. Acum, acest mare strateg părea să se teamă şi a ordonat o retragere precipitată. Nu era însă decât o capcană: l-a atras pe inamic la strâmtoare, într-o vale îngustă, l-a înconjurat şi a aprins focuri peste tot. Când flăcările au ajuns la năvălitori, întreaga lor armată a început să ardă căci din pricina păcurii, armurile erau, bineînţeles, foarte inflamabile. Au pierit cu toţii.

Liang a reuşit să-i separe pe Menghuo şi pe ai săi, ţinându-i departe de dezastrul din vale, iar regele s-a văzut pentru a şaptea oară în prizonierat. După acest cumplit deznodământ, Liang nu mai suporta să-l revadă. I-a trimis un emisar care i-a spus: „Liang mi-a poruncit să vă eliberez şi să vă comunic că nu aveţi decât să strângeţi o nouă armată, dacă puteţi, şi să încercaţi din nou să-l învingeţi.” Suspinând, regele s-a prăbuşit la pământ, s-a târât până la Liang, sprijinindu-se în palme şi pe genunchi. A rămas acolo, la picioarele acestuia, zdrobit, apoi i-a spus: „O, mare ministru, măreţia ta este măreţia cerului. Noi, cei din miazăzi, nu ne vom mai împotrivi

niciodată stăpânirii tale". „Deci, acum vă supuneţi?", a întrebat Liang. „Eu, fiii mei şi nepoţii mei suntem adânc mişcaţi de nesfârşita, de viaţă dătătoarea ta îndurare. Cum am putea să nu ne supunem?"

Liang a oferit un mare ospăţ în onoarea lui Menghuo, la repus pe tronul său, i-a redat toate provinciile cucerite, aducându-le sub sceptrul său şi apoi s-a reîntors în nord, neimpunându-i găzduirea unei armate de ocupaţie. Nu avea de gând să se mai întoarcă în ţinuturile acelea – ştia că nu va mai fi nevoie: Menghuo îi devenise aliatul cel mai loial şi mai neclintit.

Comentariu

în faţa lui Chuko Liang stăteau două opţiuni: să încerce să-i zdrobească pe barbarii din sud dintr-o singură lovitură puternică, ori să dea dovadă de răbdare şi de subtilitate, ca să-i atragă de partea sa, în timp. Cei mai mulţi oameni puternici, mai ales dacă beneficiază şi de atuul superiorităţii, s-ar repezi să acţioneze conform primei opţiuni, fără ca nici măcar s-o ia în seamă pe cea de- a doua. Dar cei plini de forţa înţelepciunii gândesc departe: opţiunea dintâi este rapidă şi uşoară, dar generează în inimile învinşilor resentimente urâte pe care timpul nu face decât să le adâncească. Resentimentele se transformă în ură. O asemenea atmosferă te ţine într-o tensiune

permanentă: trebuie să cheltuieşti multă energie apărând ceea ce ai cucerit, până când ajungi să devii paranoic şi mereu în defensivă. Opţiunea a doua, deşi mai laborioasă, îţi asigură liniştea lăuntrică şi, în plus, îl transformă pe un duşman potenţial într-un stâlp al reţelei tale de alianţe.

în indiferent ce situaţie conflictuală te afli, fă un pas înapoi – acordă-ţi răgazul necesar ca să calculezi starea de spirit a adversarului şi să i te adaptezi, exploatându-i vulnerabilitatea emoţională. Forţa nu va avea ca urmare decât întărirea împotrivirii, în relaţiile cu majoritatea semenilor noştri, cheia o reprezintă inima: sunt mai toţi nişte copii guvernaţi

de emoţii. Aşadar, înmoaie-le sufletul şi alternează duritatea cu blândeţea. Manipulează-le temerile profunde, ca şi afecţiunile profunde – familia, principiile, libertatea, etc. Odată ce i-ai zdrobit, îţi vor deveni prieteni pe viaţă şi aliaţi de o loialitate nezdruncinată.

Guvernele au privit oamenii ca pe o masa; dar oamenii noştri, fiind soldaţi din trupele neregulate, nu erau formaţii militare, ci indivizi. [...] Regatele se află în mintea fiecărui om.
Şapte stâlpi ai înţelepciunii, T. E. Lawrence, 18881-935

VIAŢA LUI ALEXANDRU CEL MARE

[...] în această urmărire a lui Darius, care a fost atât de lungă şi

de chinuitoare, căci în unsprezece zile străbătuse trei mii trei sute de stadii, încât cei mai mulţi dintre oameni erau istoviţi şi descurajaţi, mai ales din pricină că nu aveau apă de băut, într-o zi a întâlnit pe câţiva macedoneni care duceau pe catâri burdufuri din piele de capra pline cu apa, umplute dintr-un râu din apropiere şi care, vâzându-l pe Alexandru suferind de sete, fiind vremea pe la amiază, au alergat la el şi i-au oferit să bea apă dintr-un coif; [...] el a luat coiful şi, privind în jurul său la oamenii veniţi după el şi care îşi întindeau gâtul să vadă mai bine apa, li l-a dat înapoi celor ce i-l oferiseră, mulţumindu-le, fără însă a bea: „Căci dacă beau numai eu,

oamenii aceştia", a spus el, „îşi vor pierde tot curajul". Iar ei, văzându-i cumpătarea şi generozitatea, l-au strigat cu toţii să-i conducă înainte cu îndrăzneală şi au început să dea bice cailor, spunând că nu mai sunt obosiţi şi că nu le mai este sete şi, mai mult de atât, că nu se mai socoteau muritori de vreme ce aveau în fruntea lor un astfel de rege.

Viaţa lui Alexandru cel Mare,
Plutarh, circa 46-120 D. Hr.

CHEILE PUTERII

În jocul puterii te vezi înconjurat de oameni care nu au absolut niciun motiv să te ajute,

decât dacă este şi în interesul lor să o facă. Dacă nu eşti în măsură să le oferi ceva care să corespundă acestui interes, îţi vor fi, probabil, ostili pentru că te vor considera un rival în plus sau încă o persoană care le răpeşte timpul. Cei care învi ng această răceală aproape generală sunt oamenii în stare să găsească cheia care desferecă inima şi mintea necunoscutului, seducându-l prin ele şi, eventual, pregătindu-l pentru lovitura finală. Totuşi, cei mai mulţi dintre noi nu învaţă niciodată acest aspect al jocului. Atunci când fac cunoştinţă cu cineva, în loc să se retragă cu un pas înapoi, ca să încerce a-şi da seama ce anume caracterizează şi singularizează persoana respectivă,

încep să vorbească despre ei înşişi, nerăbdători să-şi impună voinţa şi prejudecăţile. Fac afirmaţii categorice, se laudă şi îşi etalează puterea. Poate că nici nu îşi dau seama, dar îşi creează astfel un nou duşman sau măcar un opozant, pentru că nu există nimic mai agasant decât să simţi că personalitatea ta, individualitatea ta este ignorată, că felul tău de a gândi nu este băgat în seamă. Capeţi senzaţia că nici nu exişti şi nu poţi să nu ai resentimente contra celui care nu te socoteşte decât un simplu ascultător.

Ţine bine minte: Elementul cheie în demersul persuasiunii îl reprezintă îmblânzirea şi apoi frângerea blândă. Sedu-i printr-o

metodă dublă: manipulează-le emoţiile şi mizează pe vulnerabilitatea lor intelectuală. Fii atent şi la ceea ce îi individualizează (psihologia specifică), şi la ceea ce au în comun cu toată lumea (reacţiile emoţionale primare). Ţinteşte emoţiile de bază – dragostea, ura, gelozia. Odată ce le reduci controlul asupra acestor trăiri emoţionale devin încă şi mai vulnerabili la efortul tău de a-i convinge.

Atunci când Chuko Liang a vrut să-l descurajeze pe un general important dintr-un regat inamic, care ţinea să se alieze cu Ts'ao Ts'ao, duşmanul său cel mai redutabil, el nu i-a vorbit despre cruzimea acestuia şi nici nu i-a adus

vreo altă critică de natură morală. În loc de asta, Liang i-a sugerat că Ts'ao Ts'ao căuta de fapt să-i seducă frumoasa şi tânăra soţie. Lovit în plin, generalul a trecut de partea lui Liang. Şi Mao Tse-tung miza întotdeauna pe emoţiile primordiale şi se exprima în cuvinte dintre cele mai simple. Era un om educat şi citit, dar în discursuri folosea metafore elementare, prin care dădea glas celor mai profunde nelinişti ale oamenilor şi îi încuraja să se elibereze şi ei de frustrări. Prefera să nu se refere la aspectele teoretice ale unui program de dezvoltare, ci să le explice tuturor, în modul cel mai practic, în ce fel îi va afecta direct şi concret aplicarea acestuia. Să nu crezi că metoda

aceasta dă rezultat numai atunci când ai de-a face cu analfabeţii sau cu cei mediocri – eficacitatea ei este generală. Suntem cu toţii nişte fiinţe pieritoare care împărtăşesc nevoia de ataşament şi de apartenenţă. Stimulează această emotivitate şi le vei cuceri inima.

Cea mai bună metodă este să recurgi la un gest „tare”, spectaculos, aşa cum a procedat Chuko Liang când i-a ospătat şi apoi i-a eliberat pe prizonierii care se aşteptau la ce era mai rău. Şocul amabilităţii lui generoase i-a mişcat profund şi le-a înmuiat inima. Fă uz de exact acelaşi gen de contrast: împinge oamenii la disperare pentru ca îndată după aceea să îi laşi să respire uşuraţi. Dacă se aşteaptă să

sufere şi tu le oferi bucuria, inimile lor sunt cucerite. De fapt, orice bucurie dăruită îţi aduce, de obicei, dividendele succesului, la fel cum se întâmplă şi când potoleşti temerile oamenilor sau le promiţi (şi le asiguri) liniştea şi securitatea.

Adeseori, ca să-ţi câştigi simpatia şi bunăvoinţa sunt suficiente gesturile simbolice. De exemplu, cele de abnegaţie sau sacrificiu de sine – arată că suferi şi tu exact ca toţi ceilalţi. Ei se vor identifica cu tine, deşi suferinţa ta este fie aparentă, fie minoră, iar a lor reală.

Când vrei să intri într-un grup, fă un gest de bunăvoinţă, care să îţi atragă, în schimb, bunăvoinţa grupului, pregătindu-l pentru

acţiunile dure pe care le ai în vedere pentru viitor.

Pe când se bătea împotriva turcilor prin deserturile Orientului Mijlociu, în timpul primului război mondial, se pare că T. E. Lawrence a avut un soi de viziune din care a înţeles că lupta convenţională îşi pierduse valoarea morală. Soldatul de altădată, pierdut în masa enormă a armatelor de tip tradiţional ale vremii, nu era decât un pion fără însemnătate, mutat de colo până dincolo la ordinele superiorilor; Lawrence dorea să schimbe această situaţie. Pentru el, personalitatea fiecărui soldat reprezenta un regat ce merită şi trebuie cucerit. Soldatul convins de cauza pentru care luptă, profund motivat din punct de vedere

psihologic ar fi, considera el, un luptător mai puternic, mai eficient şi mai creativ decât marioneta dirijată din afară şi pusă să asculte orbeşte care era ostaşul de până atunci.

Vizionarismul colonelului Lawrence este de o cu atât mai mare actualitate în epoca noastră, când există atâţia semeni ai noştri care se simt înstrăinaţi, dizolvaţi în amorful anonimatului şi iremediabil suspicioşi în privinţa oricărei forme de autoritate, ceea ce face ca orice manevre de putere prea făţişe sau prea brutale să devină contraproductive şi periculoase. În loc să-i manipulezi ca pe nişte pioni depersonalizaţi, convinge-ţi adepţii de justeţea cauzei tale şi înflăcărează-le entuziasmul pentru

ea. Aceasta nu numai că te va ajuta să lucrezi mai uşor cu ei în prezent, ci te va şi scuti să-ţi pierzi timpul încercând să-i înşeli în viitor. Ca să reuşeşti, este necesar să studiezi psihologia fiecăruia. Nu comite greşeala stângace de a presupune că ceea ce a dat rezultat cu o persoană, va da şi cu alta. Pentru a găsi cheia cu care să le descui sufletele ca să afli cum să îi „motivezi”, fă-i să şi le deschidă singuri. Cu cât vorbesc mai mult, cu atât dezvăluie mai limpede ce le place, ce nu le place – iată tot atâtea „pârghii” şi „mânere” de care să-i apuci, împingi, reţii.

Calea cea mai rapidă de a cuceri mintea omului este să-i arăţi cât mai simplu şi mai clar cu putinţă

în ce fel o acţiune îi va fi utilă, ba chiar profitabilă. Motivaţia cea mai puternică este interesul personal. Cauzele măreţe ne pot seduce pentru o clipă, dar după ce înfierbântarea a trecut, precumpăneşte pragmatismul de bun simţ – altfel, stindardul „cauzei" flutură jalnic de inutil. Temelia solidă o constituie interesul. Cel mai mare succes îl obţin „cauzele" care, sub o faţadă nobilă, ascund o chemare limpede la a scoate un profit – nobleţea seduce, dar interesul personal este acela care îi determină pe oameni să treacă la acţiune.

Cei mai dotaţi pentru a seduce mintea semenilor noştri sunt adesea artiştii, intelectualii ori persoanele

care nu sunt nişte creatori, dar au o fire mai înclinată spre poezie. Motivul? Ideile sunt exprimate mai uşor prin metafore şi alte imagini artistice. Iată de ce se dovedeşte întotdeauna înţelept să ai în buzunarul tău cel puţin un artist sau un intelectual care să vrăjească oamenii. Regii ţineau la curte o ceată întreagă de scriitori: Frederic cel Mare l-a invitat în Prusia pe Voltaire (până ce s-au certat şi îndepărtat unul de celălalt), Napoleon a ţinut să-l „cucerească” pe Goethe. Dimpotrivă, faptul că Napoleon al III-lea nu a ştiut să atragă breasla creatorilor (pe Victor Hugo l-a şi exilat) a contribuit la scăderea popularităţii sale şi, în final, la prăbuşirea sa. Prin urmare,

este periculos să ţi-i îndepărtezi pe oamenii înzestraţi cu harul exprimării – mai bine poartă-te frumos cu ei şi exploatează-i.

În sfârşit, învaţă să nu neglijezi aspectul cantitativ. Cu cât îţi asiguri un sprijin politic mai larg, cu atât eşti mai puternic. Trebuie să înţelegi că un singur om dezamăgit, nemulţumit sau resentimentar pe care îl laşi să plece poate declanşa un val de reacţii ostile: Ludovic al XlV-lea avea grijă să se apropie şi să se facă iubit până şi de cel mai neînsemnat dintre cei care îl slujeau. Nu îţi poţi permite să încetezi „campania” nici pentru o clipă – cucereşte mereu tot mai mulţi susţinători, la toate nivelurile societăţii, pentru că nu se poate să

nu vină momentul în care să ai nevoie de ei.

Imagine: Gaura cheii. Oamenii ridică ziduri ca să nu te lase înăuntru. Nu încerca niciodată să îţi impui prezenţa: zidurile se vor înmulţi. Dar zidurile au uşi care se deschid spre inimi şi minţi, iar uşile au nişte găuri mici în care intră cheia. Uită-te prin gaura cheii, găseşte cheia potrivită, deschide uşa şi vei pătrunde în voinţa oamenilor fără să laşi urme urâte de efracţie.

Ultimul cuvânt: Dificultăţile persuasiunii constau în cunoaşterea inimii celui pe care vreau să-l conving, pentru a-mi potrivi cuvintele cu ea [...] Din această cauză, cine încearcă arta

persuasiunii înaintea unui tron, trebuie să observe cu atenţie sentimentele suveranului de iubire şi ură, temerile şi dorinţele lui tainice înainte de a-i cuceri inima. (Han-fei-tzu, filosof chinez din secolul al III-leaî. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Legea de faţă nu admite niciun contraargument.

LEGEA 44 UTILIZEAZĂ „EFECTUL OGLINZII” PENTRU

A-ŢI DEZARMA ŞI ÎNFURIA DUŞMANUL'

9

ARGUMENT

Oglinda reflectă realitatea, dar poate deveni şi instrumentul ideal în a o distorsiona: dacă îţi imiţi „ca o oglindă” adversarii, reproducându-le exact gesturile, îi vei împiedica să-şi dea seama de strategia ta. Efectul Oglinzii îi ridiculizează şi îi umileşte, silindu-i să-şi iasă din fire. Când le „oglindeşti” sufletul, îi

seduci, dându-le iluzia că le împărtăşeşti convingerile, iar când le „copiezi” acţiunile, vor simţi că le-ai dat o lecţie. Puţini sunt cei care rezistă la Efectul Oglinzii.

EFECTE DE OGLINDĂ – Tipologie preliminară

Oglinzile au puterea de a ne tulbura. Dacă ne privim imaginea reflectată în ele, cel mai adesea nu vedem decât ceea ce vrem să vedem – *eul* cel mai acceptabil. Ne displace să-l cercetăm prea îndeaproape, ca să nu fim siliţi să observăm ridurile şi celelalte defecte. Totuşi dacă ne uităm pătrunzător la „persoana” din

oglindă, uneori parcă avem impresia că ne vedem aşa cum ne văd ceilalţi: un individ între atâţia alţii, mai degrabă un obiect decât un subiect şi ne cam cuprind fiori de groază, de parcă ne-am privi după ce am fi ieşit din trup, din afară. Suntem noi înşine, dar şi o carcasă golită de gânduri, de spirit, de sentimente, de tot ceea ce reprezintă personalitatea conştientă de sine. Brusc, devenim un lucru.

Folosind efectul de oglindă, recreăm în mod simbolic tocmai această impresie destabilizatoare: copiem atitudinile şi faptele

altora pentru a-i tulbura şi a-i înfuria. Văzându-se luaţi în râs, „clonaţi", reificaţi, transformaţi într-o imagine fără suflet, se înfurie. Sau

îşi repetă gesturile, dar uşor diferit şi se simt, poate, dezarmaţi – le-ai reflectat fidel dorinţele. Aceasta este puterea narcisistă a oglinzilor, în ambele cazuri, efectul oglinzii îţi destabilizează victimele fie scoţându-le din fire, fie paralizându-le şi în clipa aceea poţi să le manipulezi sau să le seduci. Efectul are o mare forţă întrucât acţionează asupra emoţiilor primare.

În ceea ce priveşte puterea, distingem patru principale efecte ale oglinzii:

Efectul de neutralizare. În mitologia vechilor greci, Medusa, cea mai hidoasă dintre Gorgone, avea şerpi în loc de păr, o limbă lungă şi despicată, dinţi mari şi un chip atât de respingător încât

oricine o privea în faţă împietrea de oroare. Perseu a reuşit s-o ucidă după ce şi-a lustruit scutul de bronz ca pe o oglindă, pentru ca urmărind în el imaginea monstrului, să-i poată tăia capul fără a se uita la el. Dacă, în acest caz, scutul a fost un fel de oglindă, oglinda s-a transformat şi ea într-un fel de scut: Medusa nu îl putea vedea pe Perseu, ci numai reflectarea propriilor ei mişcări, iar la adăpostul acestui ecran protector, eroul s-a putut strecura până la ea şi a ucis- o.

Aceasta este esenţa efectului de neutralizare: fă exact ceea ce fac duşmanii, repetă-le acţiunile cât poţi de bine şi nu vor fi în stare să- şi dea seama ce plănuieşti – oglinda îi orbeşte. Strategia ce o vor folosi

faţă de tine depinde de reacţia ta caracteristică faţă de ei. Neutralizează-i făcând jocul imitaţiei. Această tactică cuprinde un aspect de batjocură care îi enervează cumplit. Cei mai mulţi dintre noi îşi amintesc din copilărie cum se „maimuţăreau” între ei, tocmai cu intenţia de a se necăji, repetându-şi cuvintele cu exactitate şi cum nu după prea multă vreme le veneau să se ia la pumni. Lucrând ceva mai subtil, ca adult, eşti în măsură să-ţi destabilizezi adversarii procedând în acelaşi fel. Ascunde-ţi propria strategie în spatele oglinzii, nevăzut, întinde capcane şi împinge-ţi rivalii să cadă în ele.

În război, această tehnică a oglinzii a fost utilizată încă din

epoca lui Sun-tzu. În prezent, ea reapare în campaniile electorale. Este recomandabil să maschezi şi acele situaţii în care nu ţi-ai pregătit o strategie. Aceasta este oglinda Războinicului.

O versiune răsturnată a efectului neutralizator o constituie umbra: dublezi, ca o umbră, fiecare mişcare a adversarului, fără ca el să te observe. Uzează de tehnica umbrei ca să aduni informaţiile necesare demontării strategiei lui viitoare, în momentul în care vei putea să îi blochezi acţiunea. Umbra este eficace pentru că urmărind astfel tot ceea ce fac ceilalţi, obţii date importante referitoare la obiceiurile lor permanente. Este o

tehnică foarte potrivită pentru detectivi şi spioni.

Efectul Narcis. Privind la o imagine oglindită de apele unei fântâni, un tânăr grec numit Narcis s-a îndrăgostit, iar când a descoperit că era propria sa imagine şi că iubirea lui nu avea cum să-şi găsească împlinire, disperat, s-a înecat. Problema aceasta o avem cu toţii: suntem foarte îndrăgostiţi de noi înşine, dar cum iubirea noastră nu are ca obiect o fiinţă exterioară, suntem condamnaţi la o veşnică insatisfacţie. Efectul Narcis se bazează pe ceea ce se cheamă narcisismul nostru universal: priveşte adânc în sufletul celorlalţi, sondează-le dorinţele cele mai intime, gusturile, valorile, felul de a

gândi şi apoi reflectă-le, trimiţând oamenilor imaginea propriei lor personalităţi, transformându-te într-o oglindă. Capacitatea de a le reflecta sufletul îţi va da o mare putere asupra lor – s-ar putea chiar să-i faci să simtă ceva asemănător dragostei.

Este vorba, pur şi simplu, despre o imitaţie nu fizică, ci psihologică şi forţa ei este imensă întrucât îşi bazează jocul pe nesatisfăcuta iubire de sine a unui copil. În mod normal, semenii noştri ne bombardează cu impresiile lor, experienţa lor, gusturile lor. Nu fac mai niciodată efortul de a vedea lucrurile şi din punctul nostru de vedere. Faptul nu numai că este agasant, ci oferă şi posibilităţi

deosebit de interesante: dacă poţi arăta că înţelegi o altă persoană copiindu-i sentimentele cele mai profunde, o vei putea vrăji şi dezarma, cu atât mai mult cu cât o asemenea „potrivire” este foarte rară. Nu există om în stare să reziste acestui farmec al regăsirii propriei sale imagini reflectate atât de armonios în lumea exterioară, chiar dacă imaginea este contrafăcută în scopul de a-l înşela.

Efectul Narcis face minuni în relaţiile de societate şi de afaceri; este oglinda Seducătorului şi a Curteanului.

Efectul moral. Puterea argumentului verbal este limitată şi adeseori generează efectul contrar celui scontat. După cum remarca Baltasar Grácián: „Adevărul este, în

general, ceea ce vedem cu ochii, rareori ceea ce auzim cu urechile". Efectul moral reprezintă metoda cea mai bună de a-ţi demonstra ideile prin fapte. Pur şi simplu, le dai celorlalţi o lecţie aplicată de „ce ţie nu-ţi place, altuia nu face".

Cu alte cuvinte, „oglindeşti" ceea ce ai avut de suferit de pe urma lor şi îi determini să înţeleagă că le plăteşti cu aceeaşi monedă. Îi faci să *simtă* că purtarea lor a fost neplăcută – ceea ce este mult mai bine decât să îi asurzeşti cu reproşurile şi lamentările care, oricum, le-ar stimula agresivitatea. Constatând direct rezultatul comportamentului lor în oglinda comportamentului tău, vor înţelege până în ultima lor fibră cât de rău procedează jignind sau pedepsind

oamenii prin felul lor de a fi. Le arăţi, concret, defectele de care vrei să-i sileşti să se jeneze etalându-le în oglindă, astfel ca ei înşişi să-şi vadă greşelile şi să înveţe din ele. Această tehnică este utilizată în mod frecvent de educatori, psihologi şi chiar de profanii care au de-a face cu comportamente dezagreabile nepremeditate. Este oglinda învăţătorului. Indiferent dacă oamenii se poartă sau nu bine cu tine, este recomandabil să le „oglindeşti" atitudinea, ca să le exploatezi complexul de culpabilitate.

Efectul halucinant. Oglinzile sunt îngrozitor de înşelătoare, în măsura în care creează impresia de a reproduce lumea reală. Tu însă nu

la lumea reală te uiţi, ci la o bucată de sticlă care, pe deasupra, mai e şi mincinoasă, fiindcă, aşa cum ştim cu toţii, imaginea din oglindă este inversată. În cartea lui Lewis Carroll, când Alice trece prin oglindă, intră într-o lume-pe-dos – şi nu numai vizual. Efectul halucinant provine din crearea unei copii perfecte a unui obiect, a unui loc nou sau a unei persoane. Copia devine un fel de substitut, de surogat al realităţii cu care, de altfel, oamenii o şi confundă, înşelaţi de aparenţe. Este tehnica predilectă a escrocilor, care mimează strategic lumea reală ca să te înşele mai cu folos – o tehnică aplicabilă în orice domeniu în care se iveşte

necesitatea camuflajului. Aceasta ar fi oglinda înşelătorului.

NEGUSTORUL ŞI PRIETENUL SĂU

A fost cândva un negustor care îşi dorea mult de tot să facă o călătorie lungă. Cum nu era prea bogat, şi-a spus: „Ar fi înţelept ca înainte de a pleca, să-mi las o parte din avere aici în oraş, căci dacă la drum mă voi întâlni cu necazurile, să am din ce trăi când m-oi întoarce". în acest scop, i-a încredinţat unuia dintre prietenii săi un mare număr de drugi de fier, care alcătuiau partea cea mai însemnată a averii sale, dorind ca acesta să i le păstreze în timpul cât

avea să lipsească de acasă. Apoi şi-a luat rămas bun şi s-a tot dus.

Nu a trecut prea mult şi cum îl cam urmărise ghinionul, negustorul s-a întors în oraş şi primul lucru pe care l-a făcut a fost să se ducă la prietenul său ca să-i ceară înapoi fierul. Numai că prietenul, care avea mai multe datorii, îl vânduse ca să şi le plătească şi i-a răspuns astfel: „Prietene, adevărul este că am pus fierul într-o încăpere bine ferecată, crezând că avea să fie în tot atâta siguranţă cât şi aurul meu, dar s-a întâmplat ceva ce nimănui nu i-ar fi dat prin minte să prevadă, fiindcă în încăperea aceea era un şobolan care a ros tot metalul”.

Făcând pe prostul, negustorul i-a răspuns: „într-adevăr, mare nenorocire a căzut pe capul meu, dar ştiu din bătrâni că şobolanilor le place grozav fierul. Şi eu am avut multe de tras din pricina aceasta şi de aceea nici nu mă supără prea tare necazul ăsta de acum.”

Acest răspuns i-a făcut mare plăcere prietenului său, care s-a bucurat să audă că negustorul lua drept bună istoria cu şobolanii care îi roseseră fierul şi ca să-i înlăture orice urmă de bănuială, l-a poftit la cină pentru a doua zi. Negustorul a făgăduit că vine, dar, între timp, s-a întâlnit în oraş cu unul dintre copiii prietenului său. A luat copilul la el acasă şi l-a încuiat într-o odaie. A

doua zi s-a dus la cină şi l-a găsit pe prietenul său foarte supărat. L-a întrebat de pricina supărării de parcă nu ar fi ştiut nimic despre cele întâmplate. „O, dragul meu prieten", i-a spus omul, „te rog să mă ierţi dacă nu mă vezi la fel de vesel pe cât aş fi fost de obicei într-o împrejurare ca aceasta când îmi vii în ospeţie, dar mi-am pierdut pe unul din copii şi, cu toate că am dat de veste prin trâmbiţaş, încă nu ştiu ce s-a întâmplat cu el."

„O, cât de rău îmi pare", a răspuns negustorul, „căci ieri seara, tocmai pe când plecam din casa ta, am văzut o bufniţă zburând cu un copil în gheare, dar nu ştiu dacă era sau nu copilul tău". „Tu, făptură

nemaivăzut de proastă şi de zănatică", a sărit prietenul, „nu te ruşinezi oare să spui o minciună atât de gogonată? Cum să care o bufniţă ce abia de cântăreşte două-trei măsuri, un băiat de treizeci de ori mai greu decât ea?"

„Păi nu înţeleg de ce te miri atât de tare", i-a răspuns negustorul, „de parcă într-un ţinut în care un şobolan poate roade un car de drugi de fier,
ar mai fi neobişnuit ca o bufnită să ridice în gheare un băiat mare!".

Auzind acestea, prietenul s-a dumirit că negustorul nu era, până la urmă, atât de prost pe cât îl crezuse, i-a cerut iertare pentru că-l

înşelase, i-a dat banii cuveniţi pe fier şi şi-a recăpătat fiul.
Fabule, Pilpay, India, Secolul al IV-lea

EXEMPLE DE RESPECTARE A LEGII EFECTULUI OGLINZII

Varianta I

În februarie 1815, Napoleon a fugit din insula Elba, unde fusese ţinut sub pază de puterile europene coalizate şi s-a întors la Paris într-un marş triumfal, care i-a adus alături soldaţii şi cetăţenii din toate straturile societăţii franceze. Odată

reînscăunat împărat, în luna martie, a devenit limpede că situaţia ţării se deteriorase grav. Franţa era secătuită de resurse, nu avea niciun aliat, iar cei mai importanţi dintre miniştri îl părăsiseră sau plecaseră chiar în străinătate. Dintre oamenii din vechiul regim nu îi mai rămăsese decât fostul său ministru al poliţiei, Joseph Fouché.

În anii domniei sale precedente, Napoleon îi încredinţase toate misiunile neplăcute, dar nu ajunsese să-l înţeleagă. Deşi avea un serviciu de informaţii care îi supraveghea pe absolut toţi miniştrii, ca să dispună oricând de un atu împotriva lor, despre Fouché nu ştia nimic compromiţător. Dacă i se arătau

suspiciuni, acesta nu se supăra, nu lua acuzaţiile cu titlu personal, ci se supunea, pleca fruntea, surâdea şi, asemenea cameleonului, îşi schimba „culoarea" opiniilor în funcţie de împrejurări. La început, această versatilitate i se păruse agreabilă dacă nu chiar fermecătoare, dar, după o vreme, a devenit frustrantă, fiindcă Napoleon se simţea întrucâtva depăşit de acest om insesizabil. S-a întâmplat ca, într-un moment sau altul, să-şi concedieze toţi miniştrii importanţi din cabinet – de Fouché însă, nu s-a atins niciodată. Şi aşa, din nou la putere şi în nevoie de sprijin, în 1815 Napoleon nu a avut de ales: l-a reconfirmat pe Fouché în vechea sa funcţie de ministru al poliţiei.

Când ai ajuns la încleştarea luptei cu duşmanul şi îţi dai seama că nu poţi înainta, trebuie să te laşi „absorbit” de el, să devii una cu el. Dacă tu şi duşmanul sunteţi încleştaţi în luptă, poţi să-l învingi folosind tehnica potrivită. [...] Adeseori obţii o victorie hotărâtoare datorită avantajului ce ţi-l dă ştiinţa ta de a te lăsa „absorbit” în duşmanul tău, pe câtă vreme dacă te desprinzi de el, ţi-ai pierde şansa să învingi.

Cartea celor cinci inele, Miyamoto Musashi, Japonia, secolul al XVII-lea

După câteva săptămâni, spionii i-au spus că era bănuit de a păstra legătura secretă cu miniştrii ţărilor coalizate, inclusiv cu Metternich, cancelarul Austriei. Temându-se de trădarea celui mai valoros

colaborator ce îi mai rămăsese, împăratul trebuia să afle care era adevărul înainte de a fi prea târziu. Nu putea să-l chestioneze direct – Fouche ştia să se arate mai alunecos ca un ţipar. Prin urmare, avea nevoie de dovezi.

Un prim succes în acest sens a prins contur în aprilie, când poliţia secretă privată a lui Napoleon l-a capturat pe un aristocrat vienez venit la Paris ca să-i transmită lui Fouche anumite informaţii. După ce a ordonat să fie adus înaintea lui, împăratul l-a ameninţat cu moartea prin împuşcare dacă nu face mărturisiri complete. Omul a sfârşit prin a ceda nervos şi a recunoscut că îi predase ministrului poliţiei o scrisoare din partea lui Metternich.

Se pare că scrisoarea fusese scrisă cu cerneală invizibilă şi că stabilea o întâlnire secretă la Basel, între nişte agenţi cu împuterniciri extraordinare. Ca urmare, Napoleon a luat măsuri ca la întâlnirea astfel programată să se infiltreze şi un spion al său. Dacă Fouche plănuia într-adevăr să-l trădeze, avea să-l prindă în flagrant delict de duplicitate şi să-l trimită la spânzurătoare. împăratul aştepta cu mare nerăbdare reîntoarcerea spionului său, dar, spre marea sa uimire, după câteva zile, acesta a venit să-i raporteze că nimic din ceea ce auzise la Basel nu îl implica pe ministrul poliţiei. Mai mult decât atât, înţelesese că ceilalţi agenţi îl suspectau că îi înşală *pe ei* şi că

făcuse din capul locului numai jocul lui Napoleon. împăratul nu a crezut nicio clipă că acesta ar fi fost adevărul – era sigur că Fouche i-o luase înainte o dată în plus.

în cursul dimineţii următoare, ministrul s-a prezentat la palat şi a spus, în treacăt: „Apropo, sire, nu v-am spus că acum câteva zile am primit o scrisoare din partea lui Metternich; am atât de multe lucruri la care să mă gândesc în acest moment, încât amănuntul acesta mi-a ieşit din minte cu totul. În plus, emisarul trimis de el a omis să-mi dea praful acela cu care scrisul cu o astfel de cerneală devine vizibil... Iată, în sfârşit, scrisoarea, sire”. Convins că Fouché se joacă cu el, Napoleon a explodat: „Fouché, eşti

un trădător! Ar fi trebuit să te fi trimis la spânzurătoare.” A continuat să-l mustre cu asprime, dar nu avea cum să-l demită fără dovezile trădării. Fouché nu a făcut decât să-şi exprime uimirea deşi probabil că îi venea să surâdă, pentru că, de fapt, jocul său fusese un joc al oglinzii.

Comentariu

Fouché ştia prea bine că, de ani întregi, Napoleon se menţinea la putere şi datorită faptului că îi spiona pe toţi cei din jur, zi şi noapte. În ceea ce îl privea, ministrul poliţiei supravieţuise acestui joc punându-şi propriii săi spioni să-i spioneze pe spionii

împăratului, pentru a neutraliza orice acţiune a acestuia împotriva sa. În cazul întrunirii de la Basel, Fouché a răsturnat situaţia: cunoscându-l pe agentul dublu trimis de Napoleon, a aranjat lucrurile de aşa manieră încât să pară că, asemenea acestuia, şi el era un agent dublu loial împăratului.

Fouché a acumulat putere şi a progresat în carieră de-a lungul unei perioade istorice de mari frământări tocmai aplicând celor din preajma sa tehnica „oglindirii". În timpul Revoluţiei franceze, a fost iacobin, adică radical; după regimul Terorii, a devenit republican moderat, iar odată cu ascensiunea lui Napoleon, bonapartist înflăcărat, mai ales că împăratul l-a ridicat la rangul de

duce de Otranto. Din moment ce Napoleon se hotărâse să scormonească în noroi ca să aibă cu ce-şi împroşca duşmanii, Fouché îşi luase măsuri să nu rămână nici el dezarmat, adunând informaţii compromiţătoare atât în legătură cu împăratul, cât şi cu restul celor din jurul său. Acest lucru i-a permis să anticipeze proiectele şi dorinţele stăpânului său, astfel încât să i le îndeplinească înainte ca acesta să şi le fi exprimat. Mascându-şi acţiunile prin strategia oglinzii, ministrul a reuşit, în plus, să pună la cale şi manevre ofensive, fără să se lase prins asupra faptului.

După cum se vede, puterea efectului „oglindirii” celorlalţi este considerabilă: întâi, le dai oamenilor

impresia că le împărtăşeşti idealurile, gândurile, ţelurile. Apoi, în cazul când te bănuiesc de joc dublu, oglinda te protejează, împiedicându-i să-ţi înţeleagă strategia. În sfârşit, toate acestea îi vor înfuria şi destabiliza. Făcând jocul „dublării" îi dezarmezi, îi privezi de dreptul la iniţiativă, îi obligi să se simtă neputincioşi. În afară de aceasta, ai avantajul de a alege exact în ce moment şi în ce fel îi destabilizezi – ceea ce constituie o altă cale largă ce te va duce direct la putere. Oglinda te ajută şi să economiseşti energie mentală: făcând ecou mişcărilor celorlalţi, îţi acorzi şansa de a te gândi pe îndelete la propria ta strategie.

VULPOIUL ŞI BARZA

într-o zi, domnul Vulpoi s-a hotărât să fie galanton şi s-o invite la masă pe bătrâna doamnă Barză. Cina nu a fost complicată căci, zgârcit ca întotdeauna, nu a cerut mâncăruri alese, ci un terci lung de ovăz. într-o clipă, glumeţul nostru şi-a şi golit farfuria, în vreme ce musafirul său, căutând prin ea cu ciocul, nu a putut mânca nimic.

Ca să se răzbune pentru această farsă răutăcioasă, barza l-a invitat şi ea pe vulpoi la cină, săptămâna următoare. „Cu plăcere", a răspuns el. „Când este vorba de prieteni, orgoliul nu contează." Punctual, în ziua cu pricina a dat fuga la casa gazdei şi a început pe dată să laude tot ce vedea: „Ce bun

gust! Ce eleganţă! Iar mâncarea – tocmai cum trebuie!"

S-au aşezat la masă nerăbdători să le savureze (căci vulpile sunt mâncăcioase) şi altfel decât după mireasma delicioasă. Carnea era mărunţită bine şi – aşa îi trebuia vulpoiului! — servită în ulcioare cu un gât lung şi îngust. Barza a mâncat pe săturate, vârându-şi ciocul în ulcior, însă botul vulpoiului, pas să încapă.

Acesta a trebuit să se întoarcă în vizuina lui cu burta goală, coada între vine şi urechile pleoştite, roşu la faţă de necaz ca orice vulpe prinsă pe lângă găini.

Fabule alese, Jean de La Fontaine, 1621-1695

Varianta a Il-a

Pe la începutul carierei sale politice, ambiţiosul om de stat şi general atenian Alcibiade (450-404 î. Hr) a inventat o „armă” formidabilă, care avea să-l ajute să devină foarte puternic: le descoperea starea de spirit şi gusturile oamenilor cu care avea de-a face şi apoi îşi potrivea cu atenţie faptele şi vorbele în aşa fel încât să oglindească cele mai tainice dorinţe ale acestora. Îi seducea pe toţi dându-le impresia că îi considera superiori oricăror alţii şi că visul său era să îi ia drept exemplu sau să-i ajute să-şi realizeze ei înşişi visele.

Puţini puteau rezista la un asemenea „farmec”.

Cel dintâi care s-a lăsat vrăjit a fost filosoful Socrate. Alcibiade reprezenta contrariul idealului său de simplitate şi integritate morală: tânărului îi plăcea luxul şi era complet lipsit de principii. Totuşi, ori de câte ori îl întâlnea pe filosof, îi prelua ca într-o oglindă sobrietatea, arătându-se cumpătat la masă, însoţindu-l în lungi plimbări pe jos şi nediscutând decât despre filosofie şi virtute. Socrate nu fusese însă orbit cu totul de această purtare – cunoştea ce fel de viaţă ducea Alcibiade, ceea ce l-a făcut cu atât mai vulnerabil la un raţionament de natură să-i flateze orgoliul: Numai în prezenţa mea

izbuteşte tânărul acesta să fie virtuos, îşi spunea el. Numai eu am puterea de a-l influenţa în bine. Gândurile de acest fel l-au ameţit întrucâtva pe Socrate, care a devenit susţinătorul fervent al tânărului şi, într-o zi, a mers într-atât de departe încât şi-a riscat viaţa ca să i-o salveze pe a lui.

Atenienii îl socoteau pe Alcibiade oratorul lor cel mai ilustru, pentru că acesta avea extraordinara capacitate de a „prinde" starea de spirit şi aspiraţiile celor ce îl ascultau şi, preluându-le, ştia să le vorbească tocmai despre ceea ce îi interesa şi îşi doreau. Discursurile lui cele mai frumoase au fost cele în care pleda pentru invadarea Siciliei, campanie

care, considera el, avea să aducă Atenei o mare bogăţie, iar lui, o glorie nepieritoare. În fond, aceste discursuri dădeau glas setei de cuceriri ce însufleţea tineretul atenian sătul să trăiască doar cu amintirea eroică a trecutului, dar reflectau şi nostalgia celor mai bătrâni, cărora le plăcea să evoce epoca victoriilor obţinute de greci împotriva perşilor şi cea în care Atena deschisese drumul creării unui imperiu. Astfel, după nu prea mult timp, toţi atenienii visau să cucerească Sicilia. Planul lui Alcibiade a fost aprobat şi el însuşi a fost numit la comanda expediţiei.

SCRISOAREA FURATĂ

Când vreau să aflu cât e de deştept sau de prost, câte e de bun

sau de ticălos cineva, sau ce anume gândeşte în acea clipă, îmi alcătuiesc în aşa fel chipul încât să semene cât se poate de bine cu expresia feţei lui şi apoi aştept să văd ce gânduri sau ce sentimente se trezesc în mintea sau în inima mea, care să se potrivească acelei expresii.
Edgar Allan Poe, 1809-1849

Pe când era plecat în campania de cucerire a Siciliei, câţiva atenieni l-au învinuit de profanarea unor statui sacre şi au adus, în acest sens, anumite dovezi mincinoase. Alcibiade ştia că dacă se întoarce la Atena, duşmanii săi nu aveau să pregete în a-l executa şi, în ultima clipă s-a hotărât să dezerteze, a abandonat flota şi s-a dus să ceară

adăpost la duşmanul cel mai înverşunat al Atenei, adică în Sparta. Spartanii l-au întâmpinat cu bucurie pe acest mare om, dar îi cunoşteau reputaţia şi ezitau, ca nu cumva bucuria dintâi să se transforme în silă. Alcibiade iubea luxul, iar poporul războinic al Spartei preţuia mai mult decât orice austeritatea. Oamenii se temeau că atenianul avea să le corupă tineretul. Spre marea lor uşurare, acest Alcibiade care a sosit la ei nu era deloc aşa cum se aşteptaseră: părul îi stătea în neorânduială (ca şi al lor), se îmbăia în apă rece, mânca pâinea şi fiertura neagră pe care le mâncau şi ei şi purta haine simple. Pentru spartani, acest lucru nu putea însemna decât că atenianul

ajunsese la concluzia că felul lor de viaţă era superior celui din cetatea sa. Mai mult, l-au considerat pe Alcibiade superior chiar spartanilor, întrucât el alesese singur să devină spartan, pe câtă vreme ei, ceilalţi, se născuseră acolo, drept care i-au acordat onoruri fără egal. Au căzut sub vraja lui şi i-au conferit o putere foarte mare. Din păcate, atenianul nu ştiuse niciodată să-şi domolească farmecul: a reuşit să o seducă pe soţia regelui Spartei şi a lăsat-o însărcinată. Când a izbucnit scandalul, o dată mai mult Alcibiade a trebuit să se salveze cu fuga.

S-a refugiat la perşi, unde a trecut iute de la simplitatea spartană la stilul de viaţă opulent al Orientului, la care s-a adaptat

imediat, sub toate aspectele. Bineînţeles, perşii s-au simţit enorm de flataţi să vadă că un grec, o personalitate de talia lui Alcibiade preferă ţara lor propriei sale patrii şi l-au copleşit şi ei cu onoruri, moşii, funcţii. Seduşi de efectul oglinzii, nu au avut cum să observe că sub scutul ei, atenianul făcea joc dublu: îi sprijinea în secret pe concetăţenii săi în războiul lor cu spartanii, urmărind să-şi recapete dreptul de a se întoarce la Atena, lucru ce şi-l dorea cu ardoare şi pe care l-a obţinut în 408 î. Hr., când atenienii l-au primit înapoi cu braţele deschise.

Comentariu

La începutul vieţii sale publice, Alcibiade a făcut o descoperire care i-a modificat total viziunea asupra puterii. Era un om cu o personalitate plină de culoare şi de forţă, însă dacă încerca să-şi susţină cu tărie ideile, îi convingea pe câţiva şi, în acelaşi timp, îi transforma în duşmani pe mult mai mulţi alţii. Astfel, tânărul Alcibiade a ajuns la concluzia că asupra mulţimilor nu poţi căpăta ascendent impunându-le „culoarea” ta, ci, asemenea unui cameleon, absorbind-o pe a lor. îndată ce oamenii se vor lăsa cuceriţi, înşelătoriile pe care le plănuia el le vor rămâne cu totul invizibile.

Trebuie să înţelegi: Fiecare dintre noi trăieşte în crisalida

propriului său narcisism. Atunci când încerci să-ţi impui punctul tău de vedere, eul tău, ridici un zid – ceilalţi vor reacţiona prin refuz, respingere, rezistenţă. în schimb, dacă devii oglinda în care să-şi vadă propriile idei, îi seduci cu înseşi armele lor, prin propriul lor narcisism. Vor privi în tine, la copia sufletului lor. Tu alcătuieşti această imagine falsă şi, după ce i-ai vrăjit, dobândeşti o mare putere asupra lor.

Merită să remarcăm, totuşi, că există şi unele riscuri în utilizarea oglinzii. în prezenţa lui Alcibiade, oamenii se simţeau mai „mari”, ca şi cum eul lor se amplificase, dar după plecarea sa, căpătau impresia că sunt goliţi şi reduşi la micime, iar

când îl vedeau „oglindind” pe alţii, complet diferiţi, cu aceeaşi „fidelitate” de mai înainte, nu numai că sufereau din cauza unei reveniri la dimensiunile lor modeste, ci se considerau şi trădaţi. Exagerând în aplicarea tehnicii oglinzii, atenianul a făcut popoare întregi să se simtă înşelate şi de aceea a fost silit mereu să fugă dintr-o tabără într-alta. într-adevăr, pe spartani i-a supărat atât de tare, încât, până la urmă, l-au ucis. Alcibiade a mers mult prea departe. Oglinda Seducătorului trebuie folosită cu discernământ şi cu prudenţă.

LORENZO DE' MEDICI ÎL CUCEREŞTE PE PAPĂ

Lorenzo nu pierdea niciun prilej ca să-şi sporească respectul

pe care papa Inocentiu ajunsese să i-l poarte şi să-i câştige prietenia, iar dacă acest lucru era posibil, chiar afecţiunea. Şi-a dat osteneala de a căuta să afle gusturile papei şi să i le satisfacă, i-a trimis [...] butoaie cu vinul său preferat. [...] i-a trimis scrisori pline de curtenie şi de măguliri, în care, atunci când papa era bolnav, îl asigura că îi împărtăşeşte suferinţele ca şi cum ar fi ale sale şi îl încuraja cu afirmaţii revigorante, de pildă, că „un papă este ceea ce vrea el să fie” şi [în care] îşi menţiona, ca din întâmplare, propriul său punct de vedere asupra cursului pe care ar trebui să-l urmeze politica pontificală. Inocenţiu a fost încântat

de atenţiile lui Lorenzo şi convins de argumentele sale. [...] într-adevăr, a ajuns să-i împărtăşească părerile într-aşa o măsură, încât, după cum se exprima nemulţumit ambasadorul ferrarez, „papa doarme cu ochii lui Lorenzo Magnificul”.
Familia De' Medici: Ascensiunea si decăderea ei, Christopher
Hibbert, 1980

Varianta a IlI-a

În 1652, de puţin timp rămasă văduvă, baroana Mancini s-a mutat cu toată familia de la Roma la Paris, unde putea conta pe influenţa şi protecţia fratelui ei, cardinalul Mazarin, primul ministru al Franţei.

Patru dintre cele cinci fiice ale baroanei au uimit curtea cu frumuseţea şi spiritul lor. Aceste fermecătoare fete, nepoatele cardinalului, au fost numite „mazarinete” şi nu a durat mult până li s-au acordat unele dintre cele mai importante slujbe de la palat. Cea de-a cincea, Maria Mancini, nu împărtăşea norocul surorilor ei, pentru că nu avea nici frumuseţea, nici graţia lor, iar ele, asemenea propriei lor mame şi, până la urmă, chiar a cardinalului, ajunseseră s-o urască pentru că strica imaginea unei familii de oameni frumoşi. Au încercat s-o convingă să intre într-o mănăstire, unde le-ar fi adus mai puţine neajunsuri, dar fata a refuzat. În

schimb, s-a apucat să studieze cu seriozitate latina şi greaca, să-şi perfecţioneze franceza şi să-şi dezvolte aptitudinile muzicale. În rarele împrejurări când familia îi permitea să frecventeze curtea, s-a deprins să fie o ascultătoare atentă, în stare să cântărească oamenii după slăbiciunile şi dorinţele lor ascunse, iar când, în 1657 l-a întâlnit, în sfârşit, pe viitorul rege Ludovic al XIV- lea, care pe atunci avea doar şaptesprezece ani, cu unul mai puţin decât ea însăşi, Maria s-a hotărât să facă în ciuda surorilor, mamei şi unchiului ei – trebuia să găsească un mijloc de a-l cuceri pe prinţ, de a-l determina să se îndrăgostească de ea.

Wittgenstein avea darul extraordinar de a ghici gândurile oricărei persoane cu care stătea de vorbă, în timp ce interlocutorul său se străduia din greu să-şi traducă ideile în cuvinte, Wittgenstein percepea sensul şi îl exprima în locul său. Această putere a sa care, uneori, părea supraomenească, se explică, sunt convins, prin propriile sale cercetări îndelungate şi neîntrerupte.

Ludwing Wittgenstein – O biografie, Norman Malcom, 1958

Părea o imposibilitate pentru o fată atât de urâtă, dar ea îl studiase bine. Remarcase că frivolitatea surorilor ei nu îi era pe plac şi simţise că intrigile şi urzelile din

jurul lui îl dezgustau profund. Îi ghicise firea romantică – viitorul rege citea scrierile de aventuri ale vremii, ţinea neapărat să meargă în fruntea armatei, avea idealuri nobile şi nutrea o adevărată pasiune pentru glorie. Curtea nu îi oferea niciun fel de stimulent în aceste gânduri şi vise – nu era decât un mic univers prozaic şi superficial care îl plictisea.

Maria şi-a dat seama că pentru a cuceri inima prinţului, trebuia să construiască o oglindă în stare să răsfrângă fanteziile şi aspiraţiile lui tinereşti. A început prin a citi aceleaşi povestiri, poeme şi piese de teatru eroice pe care ştia că le devorează şi Ludovic. Atunci când acesta i-a adresat cuvântul, a

constatat, spre marea sa satisfacţie, că tânăra vorbea despre lucrurile care îi înflăcărau şi lui sufletul. Nu despre cutare modă sau cutare nou subiect de clevetealā, ci despre iubirea cavalerească, faptele minunate ale cavalerilor renumiţi, nobleţea vechilor stirpe regeşti. Maria i-a hrănit nevoia de glorie, creând imaginea acelui monarh generos şi luminat asemenea căruia Ludovic putea năzui să devină, cu alte cuvinte, i-a stârnit imaginaţia.

Medicul ar trebui să fie opac faţă de pacienţii săi şi, ca o oglindă, să nu le arate nimic în afară de ceea ce îi arată ei lui.

Sigmund Freud, 1856-1939

Pe măsură ce petrecea din ce în ce mai mult timp în compania

Măriei, a devenit limpede că viitorul Rege Soare se îndrăgostise de ultima persoană la care s-ar fi aşteptat curtea. Spre groaza mamei şi surorilor ei, acesta o copleşea cu atenţii: o lua cu el în exerciţiile militare şi le arăta tuturor că vrea să o aşeze în locul de unde îl putea urmări plecând în campanie. îi promisese chiar să o ia de soţie şi să facă din ea regina Franţei.

însă Mazarin nu ar fi îngăduit niciodată ca regele să se căsătorească cu nepoata sa, adică o femeie care nu îi aducea ţării niciun avantaj de natură politică sau militară. Ludovic trebuia să ia de soţie o prinţesă spaniolă sau austriacă. în 1658, acesta a cedat în faţa presiunilor şi a acceptat să se

despartă de prima sa iubire. A făcut-o cu profund regret, iar spre sfârşitul vieţii a recunoscut că nu iubise nicio femeie cu intensitatea cu care o iubise pe Maria Mancini.

Comentariu

Maria Mancini a jucat la perfecţie jocul seducţiei. Mai întâi, a făcut un pas înapoi ca să-şi studieze prada. Seducătorii dau greş adeseori tocmai pentru că neglijează această primă etapă şi se arată prea agresivi. Faza iniţială trebuie întotdeauna să fie retragerea. Studiindu-l pe Ludovic de la distanţă, fata a sesizat ce anume îl deosebea de restul curtenilor: idealurile nobile, firea

visătoare, dispreţul superior faţă de intrigile politice meschine. Pasul ei următor l-a constituit realizarea oglinzii în care tânărul să vadă răsfrângându-se propriile sale aspiraţii, imagine în trăsăturile căreia să se întrezărească pe sine cel ce ar putea deveni un rege semizeu.

Oglinda a îndeplinit mai multe funcţii: i-a măgulit viitorului rege orgoliul, înfăţişându-i un dublu pe care să-l contemple; i-a dat impresia unei concentrări exclusive asupra sa, sugerându-i că Maria trăia numai pentru el – înconjurat fiind de o ceată de curteni intriganţi, care îşi urmăreau în primul rând interesul propriu, Ludovic nu putea să nu fie impresionat de un asemenea

devotament; în sfârşit – oglinda Măriei i-a conturat un ideal spre care să aspire – idealul nobilului cavaler din literatura medievală. Pentru o natură pe cât de visătoare, pe atât de ambiţioasă, nimic nu era mai fascinant decât ideea de a avea pe cineva care să-i ofere o imagine idealizată. De fapt, Maria Mancini a fost creatoarea conceptului de „Rege-Soare” şi ulterior, monarhul a recunoscut ce rol enorm jucase ea în modelarea personalităţii lui strălucitoare.

Aceasta este puterea oglinzii Seducătorului: reproducând imaginea idealurilor şi preferinţelor persoanei dorite, se face dovada atenţiei trezite de aceasta şi de psihologia sa – o atenţie cu mult mai

fermecătoare decât orice abordare agresivă. Identifică aspectele ce îl singularizează pe omul pe care vrei să-l cucereşti şi apoi pune-i în faţă oglinda în luciul căreia să le regăsească. Hrăneşte-i fanteziile de putere şi mărire răsfrângându-i idealurile – nu îţi va rezista.

Varianta a IV-a

În 1538, odată cu moartea mamei sale, ţarina Elena, băieţaşul de opt ani care avea să devină ţarul Ivan al IV-lea cel Groaznic a rămas singur. De-a lungul următorilor cinci ani, a învăţat multe despre nobilimea rusă din preajma sa şi a văzut în ce teroare ţinea poporul. Din când în când, ca să-şi bată joc

de micul prinţ, boierii de la curte îi puneau pe cap coroana, îi dădeau în mână sceptrul şi îl aşezau pe tron. Dacă băiatul îşi legăna picioarele care încă nu îi ajungeau la podea, îl luau pe sus, râzând, şi-l treceau de la unul la altul, ca pe un obiect, făcându-l să simtă cât era de neajutorat în comparaţie cu ei.

La vârsta de treisprezece ani, Ivan a dat prima dovadă de îndrăzneală: a poruncit să fie omorât cel dintâi dintre nobilii aceştia atât de puternici şi s-a hotărât să-şi asume răspunderea domniei. Vreme de câteva zeci de ani, ţarul a continuat să lupte cu boierimea care, la rândul ei, a continuat să-l înfrunte. Către 1575, încercările sale de a introduce

reforme şi de a-şi ţine la respect duşmanii au ajuns să-l epuizeze. Poporul suferea cumplit din cauza neîncetatelor războaie, a regimului de teroare al zbirilor ţarişti şi a mereu neîngenuncheaţilor nobili tiranici. Hotărârile ţarului erau sabotate de propriii săi miniştri. Ivan părea să se fi săturat de luptă. În 1564, renunţase, în mod temporar, la putere şi îşi silise supuşii să-l implore să revină. Acum, după unsprezece ani de la acea dată, a făcut un pas mai departe şi a abdicat.

De succesiune se ocupase din vreme şi îl pregătise pentru domnie pe unul dintre generalii săi, Simeon Behbulatovici. Dar, deşi Behbulatovici se creştinase nu cu

mult timp în urmă, prin naştere era tătar, iar aducerea sa pe tron constituia o jignire adâncă la adresa ruşilor, care socoteau că tătarii sunt o seminţie inferioară de păgâni. Cu toate acestea, Ivan le-a poruncit supuşilor săi de rând şi de neam deopotrivă să-i jure credinţă noului ţar, iar în vreme ce acesta s-a mutat în Kremlin, el însuşi s-a dus să trăiască într-o casă modestă la periferia Moscovei, de unde venea, din când în când, în vizită la palat, se înclina înaintea tronului, stătea printre boieri şi, cu umilinţă, îi solicita ţarului un hatâr sau altul.

Cu timpul, lumea a început să înţeleagă că Simeon era un fel de dublură a lui Ivan: se îmbrăca asemenea lui, se purta ca el, dar, de

fapt, nu avea nicio putere reală din moment ce nimeni nu-i dădea ascultare cu adevărat. Boierii suficient de bătrâni ca să-şi mai amintească felul în care îşi bătuseră joc de micul Ivan aşezându-l pe tron au priceput înţelesul situaţiei: cândva, îl făcuseră să se simtă un monarh de bâlci, căruia nu i se supune nimeni, iar acum ţarul le repeta batjocura ca într-o oglindă, înscăunând pe propriul său tron un alt monarh de bâlci, în faţa căruia să-i facă să se închine.

Ivan i-a silit pe ruşi să privească în această oglindă vreme de doi ani. Voia să le spună prin ea: jeluirile şi nesupunerea voastră m-au făcut să ajung un ţar fără putere adevărată şi de aceea vă dau acum

imaginea unui ţar fără putere adevărată. Nu mi-aţi arătat respect, nici eu nu vă arăt respect, iar Rusia nu are decât să fie ţinta batjocurii lumii întregi. În 1577, boierii pedepsiţi au venit pentru a doua oară la Ivan ca să-l roage, în numele poporului său, să se întoarcă pe tron, ceea ce el a şi făcut. A domnit încă şapte ani, până la moartea sa, survenită în 1584, dar în tot acest timp comploturile, jeluirile, nemulţumirile şi criticile au dispărut odată cu „ţarul" Simeon.

Comentariu

După ce, în 1564, ameninţase cu abdicarea, lui Ivan i se recunoscuse puterea absolută.

Treptat, însă, această putere a început să fie ciuntită, primind lovituri din partea tuturor: nobilimea, clerul, guvernul. Toţi doreau să-şi extindă controlul. Războaiele din afară istoviseră ţara, conflictele interioare se agravaseră, iar încercările ţarului de a pune lucrurile în ordine se izbiseră de un zid de dispreţ. Rusia se transformase, parcă, într-o clasă gălăgioasă, plină de elevi obraznici, care nu se sfiesc să-i râdă în nas profesorului. Dacă acesta ridică vocea să protesteze, hărmălaia devine şi mai asurzitoare. În această situaţie, Ivan s-a hotărât să le plătească recalcitranţilor cu exact aceeaşi monedă şi să le dea o lecţie.

Ca să-şi atingă scopul, şi-a construit o oglindă: Simeon Behbulatovici.

După doi ani în care tronul fusese ţinta ridiculizării şi a dezgustului general, poporul rus şi-a însuşit lecţia. Doreau reîntoarcerea ţarului şi i-au arătat respectul şi supunerea cuvenite unui monarh. Până la sfârşitul domniei, Rusia şi Ivan s-au înţeles cât se poate de bine.

Trebuie să înţelegi că oamenii sunt prizonierii propriilor lor obiceiuri, propriului lor fel de a fi. Dacă te plângi de lipsa lor de sensibilitate, deşi par să te înţeleagă, nu izbuteşti să ajungi în sufletul lor şi vor reacţiona printr-o împotrivire şi mai încăpăţânată. Scopul puterii este însă tocmai

înfrângerea acestei împotriviri de care te loveşti. În acest sens, ai nevoie de unele stratageme, de exemplu aceea a lecţiei date oponenţilor.

În loc să te ciorovăieşti cu oamenii, mai bine creează o oglindă în care să-şi vadă comportamentul. Astfel nu vor avea de ales decât între a te ignora şi a începe să se gândească. Dar chiar dacă te ignoră, tot ai reuşit să sădeşti în subconştientul lor o sământă care va încolţi mai târziu. În treacăt fie spus, atunci când le prezinţi imaginea reflectată a propriei purtări, nu te jena să mai adaugi şi câte o trăsătură de penel caricaturală, uşor exagerată, aşa cum a procedat şi Ivan cu

înscăunarea unui tătar în Rusia pravoslavnică – puţină picanterie le va deschide ochii şi aşa vor vedea mai bine ridicolul propriilor lor fapte.

Varianta a V-a

Unul dintre pionierii psihoterapiei strategice, doctorul Milton H. Erickson, obişnuia să-şi educe pacienţii într-o manieră forte dar indirectă, bazată pe valorificarea efectului oglinzii, şi anume prin realizarea unei analogii care să-i ajute să ajungă singuri la concluzia cuvenită şi, deci, să evite reacţia de rezistenţă la schimbare. De exemplu, ocupându-se de terapia cuplurilor cu probleme sexuale,

doctorul Erickson a constatat că procedeul tradiţional al discuţiei directe cu şi dintre soţi, discuţie din care terapeutul să sesizeze aspectele problematice, nu făcea decât să amplifice rezistenţa partenerilor acestor pacienţi şi să agraveze disensiunile. În loc de aşa ceva, doctorul Erickson îi atrăgea pe cei doi în discuţii străine de problema sexului, abordând adesea subiecte anodine, în care identifica analogii cu conflictul lor sexual.

La prima şedinţă terapeutică, perechea discuta despre habitudinile alimentare, mai ales cu referire la masa de seară. Soţia prefera o abordare mai decontractată a momentului respectiv – un aperitiv, o băutură,

apoi un singur fel principal, totul în ritm aşezat, civilizat. Aceasta părea să-l irite pe soţ, care prefera să se aşeze la masă imediat şi să atace direct felul principal, într-o porţie cât mai substanţială. Pe măsură ce conversaţia continua, cuplul începea să întrevadă o paralelă între comportamentul la masă şi comportamentul în pat. În momentul în care sesizau conexiunea, doctorul Erickson schimba însă subiectul, evitând cu grijă să aducă vorba de problemele sexuale.

Cei doi pacienţi îşi închipuiau că terapeutul încerca doar să-i cunoască şi că de adevăratele lor dificultăţi avea să se ocupe în şedinţa următoare. Dar la sfârşitul acestei prime întâlniri, doctorul

Erickson le-a recomandat ca la o cină, peste câteva zile, să se străduiască să găsească o cale de mijloc; soţia să mănânce pe îndelete şi mai „uşor”, aşa cum îşi dorea, şi să aibă şi timpul pentru aperitiv, iar soţul, să se bucure de mâncărurile consistente care îi plăceau. Fără să-şi dea seama de ceea ce le cerea terapeutul, pacienţii au intrat în „oglinda” problemei lor, rezolvându-şi singuri dificultăţile de adaptare reciprocă şi au încheiat seara exact aşa cum sperase acesta, adică reluând în „oglinda” dormitorului dinamica ameliorată a sufrageriei.

Atunci când aborda cazuri mai grave, de pildă cel al fictivului univers-oglindă al unui schizofren, doctorul Erickson încerca de fiecare

dată să pătrundă în această lume construită de pacient şi să acţioneze dinlăuntrul ei. Odată, terapeutul s-a ocupat de un bărbat internat într-un spital psihiatric, care se credea Iisus Hristos. Omul umbla înveşmântat în cearşafuri, vorbea în parabole obscure şi îi asalta pe toţi, bolnavi şi membri ai personalului medical deopotrivă, cu permanentele sale tentative de prozelitism. Nici tratamentul medicamentos, nici psihoterapia nu dăduseră rezultat până când, într-o zi, doctorul Erickson s-a apropiat de tânărul pacient şi i-a spus: „înţeleg că te pricepi la tâmplărie". Considerându-se Iisus, acesta a trebuit să recunoască faptul că, într-adevăr, se pricepea, iar terapeutul s-a grăbit

să-l pună la lucru. I-a cerut să-i facă un dulap pentru cărţi şi alte obiecte din lemn. Nu i-a interzis să poarte „veşmântul” pe care şi-l alesese. în timpul săptămânilor următoare, concentrat asupra muncii sale de tâmplar, omul a început să se gândească mai puţin la fanteziile cristice. Mintea îi era ocupată cu ceea ce făceau mâinile. Datorită schimbării priorităţilor, şi starea sa psihică s-a modificat. Fanteziile religioase nu au dispărut, dar s-au estompat, retrăgându-se într-un „fundal” suportabil, care nu îl mai împiedica pe tânăr să se integreze în mod normal, în societate.

Comentariu

Comunicarea depinde de metaforă şi de simbol. Acestea constituie baza limbajului. Metafora este un gen de oglindă a realului concret şi îl exprimă mai clar şi mai profund decât descrierea lui exactă. în mod similar, atunci când ne vedem confruntaţi cu puterea greu de mânuit a voinţei altora, comunicarea (şi, în general, abordarea) directă riscă cel mai adesea să ducă la amplificarea reacţiei de respingere.

Este ceea ce se întâmplă dacă cineva se plânge de comportamentul defectuos al altei persoane, mai ales într-un domeniu atât de sensibil precum cel al vieţii sexuale. Se pot obţine schimbări mai de durată prin metoda doctorului Erickson: se

construieşte o analogie, o oglindă simbolică a situaţiei şi individul în cauză este îndrumat să păşească în ea. Iisus însuşi ştia că cea mai bună cale de a-i învăţa pe ceilalţi o reprezintă parabola, tocmai pentru că oamenii ajung la adevăr prin propriile lor eforturi.

Dacă ai de-a face cu persoane pierdute în lumea lor fantezistă (dintre care, o mulţime nu sunt pacienţi în spitale de psihiatrie), nu încerca niciodată să le obligi să reintre în realitate spărgând oglinzile deformate în care îşi văd universul lor fictiv. Este preferabil să pătrunzi tu în acest univers şi să acţionezi dinlăuntrul lui, conform legilor lui, până când le îndrumi, încet şi cu blândeţe, să iasă din el.

Varianta a Vl-a

Marele maestru japonez al ceremoniei ceaiului Takeno Sho-o, care a trăit în secolul al XVI-lea, trecând odată pe lângă o casă, a văzut că un tânăr uda florile de la poartă. Două au fost lucrurile care i-au atras atenţia maestrului: întâi, felul plin de o graţie firească în care băiatul îşi făcea munca şi apoi, frumuseţea nespusă a bobocilor şi florilor de trandafir din grădină.

S-a oprit, s-a prezentat tânărului după cuviinţă şi a aflat că acesta se numea Sen no Rikyu. Sho-o ar fi vrut să mai rămână în grădina aceea atât de fermecătoare, dar era aşteptat altundeva şi s-a grăbit să plece. Totuşi, înainte de a-şi lua

rămas bun de la el, tânărul l-a invitat să bea împreună o ceaşcă de ceai în dimineaţa următoare, încântat, Sho-o a acceptat.

A doua zi, când a deschis poarta grădinii, oaspetele a constatat îngrozit că toate florile dispăruseră. Venise, înainte de orice, ca să privească bobocii trandafirilor de Sharon, de splendoarea cărora nu apucase să se bucure în seara precedentă. Acum, dezamăgit, a dat să plece, dar s-a răzgândit şi a decis să intre în casă, pentru ca măcar să vadă spaţiul consacrat ceremoniei ceaiului. De-abia intrat, a încremenit de uimire: în faţa lui, atârna suspendat de tavan un vas, iar în vas era un singur boboc de

trandafir, cel mai frumos din toată grădina. într-un fel sau altul, Sen no Rikyu îi citise gândurile şi, cu acest gest grăitor, a vrut să arate că în ziua aceea, gazda şi invitatul aveau să fie într-o armonie deplină.

Sen no Rikyu a devenit cel mai celebru dintre toţi maeştrii ceremoniei ceaiului, iar caracteristica stilului său a constat tocmai în capacitatea de a crea armonia între starea sa de spirit şi cea a oaspeţilor, de a gândi cu un pas mai departe, încântându-i şi adaptându-se flexibil la preferinţele lor.

într-o zi, Rikyu a fost invitat la ceai de Yamashina Hechigwan, un mare admirator al tradiţiei ceremoniei ceaiului, dar, în acelaşi

timp un om înzestrat cu un deosebit simţ al umorului. Când a sosit acasă la Hechigwan, Rikyu a găsit poarta grădinii închisă, aşa încât a deschis-o cu gând să pornească în căutarea gazdei. De cealaltă parte a porţii, a văzut că cineva mai întâi săpase un şanţ, apoi îl acoperise bine cu o pânză pe care presărase pământ. Dându-şi seama că Hechigwan pusese la cale o farsă şi nevrând să i-o strice, oaspetele a călcat, politicos, în şanţ, murdărindu-şi hainele de sus până jos. Cuprins de cea mai convingătoare consternare, gazda s-a grăbit să-i iasă înainte şi l-a condus într-o încăpere unde, din motive aparent inexplicabile, tocmai fusese pregătită baia. După ce s-a spălat, Rikyu i s-a alăturat lui

Hechigwan pentru ceremonia ceaiului, de care s-au bucurat din plin amândoi, râzând de incidentul cu şanţul. Ulterior,
Sen no Rikyu avea să-i explice unui prieten că ştiuse dinainte de gluma gazdei sale, „dar întrucât ţelul omului ar trebui să fie întotdeauna acela de a se conforma dorinţelor celuilalt, am căzut în şanţ cu bună ştiinţă şi astfel m-am asigurat de succesul întâlnirii. Ceremonia ceaiului nu este sub nicio formă un prilej de ploconeală, însă atmosfera potrivită nu se poate realiza dacă gazda şi oaspetele nu se află în armonie unul cu altul.” Imaginea atât de demnului Sen no Rikyu rostogolit în fundul şanţului plin de noroi l-a amuzat copios pe

Hechigwan, dar şi maestrul a avut partea sa de bucurie, căci i-a făcut pe voie gazdei sale şi s-a amuzat de amuzamentul acesteia.

Comentariu

Sen no Rickyu nu era nici magician, nici profet. Atâta doar că îi cerceta cu atenţie pe oameni, ghicind din gesturile lor adeseori nesemnificative, dorinţele ascunse de care erau animaţi şi apoi, crea o imagine care să le reflecte. Deşi Sho-o nu rostise o vorbă despre bobocii trandafirilor de Sharon, Rickyu îi citise admiraţia în privire. Dacă a „oglindi" intenţia unei persoane presupunea căderea într-un şanţ, fie că face. Forţa lui Rikyu

consta în măiestria cu care utiliza oglinda Curteanului, ceea ce îi dădea aerul neobişnuit al unui om capabil să pătrundă în gândurile celorlalţi.

învaţă să manevrezi oglinda Curteanului – este o însemnată sursă de putere. Studiază ochii semenilor noştri, gesturile lor, tot atâtea barometre infailibile ale durerii şi bucuriei, cu mult mai fidele realităţii decât cuvintele. Observă şi reţine detaliile: hainele, grupul de prieteni, rutina zilnică, remarcile scăpate din nebăgare de seamă. Toate dezvăluie dorinţe secrete, prea rareori satisfăcute. Absoarbe aceste date, descoperă ce se ascunde sub crusta aparenţelor şi apoi transformă-te în oglinda eului

neexprimat al oamenilor. Cheia succesului o reprezintă faptul că ei nu ţi-au solicitat atenţia şi aprecierea, nu ţi-au vorbit despre trandafirul lor de Sharon, iar când li —1 oferi prin reflectarea în oglindă, plăcerea pe care le-o produci este cu atât mai intensă cu cât este mai neaşteptată. Nu uita: puterea cea mai mare o au comunicarea fără cuvinte şi complimentul indirect. Nu există om în stare să reziste farmecului imaginii din oglinda Curteanului.

Varianta a VH-a

Extraordinarul escroc care a fost Yellow Kid Weil se folosea de oglinda înşelătorului. Datorită ei a

izbutit să dea loviturile sale cele mai strălucite. Poate că cea mai îndrăzneaţă a reprezentat-o re-crearea unei bănci în Muncie, statul Indiana. Cum tocmai citise într- un ziar că Banca comercială din această localitate se mutase, a „văzut” imediat o şansă care merita exploatată.

A închiriat vechiul sediu al băncii, în care încă se mai afla mobilierul şi l-a completat cu ghişeele casierilor. A cumpărat saci pentru bani, i-a imprimat cu o ştampilă reproducând numele inventat al unei bănci, i-a umplut cu şaibe de oţel şi i-a aliniat, ca să facă impresie, în spatele ghişeelor casierilor, alături de teancuri de bancnote (dintre care numai cea de

deasupra era autentică, restul teancului conţinând hârtie de ziar, tăiată frumos, ca să corespundă dimensiunilor bancnotelor). În chip de funcţionari şi clienţi a angajat o serie de înrăiţi ai sălilor de joc, agenţi de pariuri, prostituate din casele de toleranţă de prin partea locului şi alţi asemenea colegi de breaslă. Ba chiar l-a adus şi pe un mardeiaş local să facă pe detectivul băncii.

Pretinzându-se brokerul unei anumite investiţii oferite de bancă, Weil căuta să pescuiască fraierul bogat cel mai potrivit. Il invita la sediul băncii şi cerea să fie primit la preşedintele acesteia. Un „funcţionar” îi spunea că trebuie să aştepte, ceea ce adăuga o notă de

realism în plus regiei – ai întotdeauna de aşteptat atunci când vrei să intri la un preşedinte de bancă. În răstimpul cât aşteptau, sediul zumzăia de o activitate debordantă: deghizaţi, complicii intrau şi ieşeau într-una, depunând sau retrăgând bani şi salutându-l, cu un deget dus la pălărie, pe falsul detectiv al instituţiei. Indus în eroare de această copie perfectă a realităţii, fraierul se grăbea să depună cincizeci de mii de dolari în aşa-zisa bancă, fără să-i treacă prin minte să-şi facă vreo grijă.

Peste câţiva ani, Weil avea să repete figura, pe rând, cu un club de iahting părăsit, un birou de brokeraj desfiinţat, o agenţie imobiliară care îşi schimbase sediul şi un club

pentru jocurile de noroc – toate recreate cu un realism impresionant.

Comentariu

Reflectarea în oglindă a realităţii oferă înşelătorilor un potenţial imens. Uniforma potrivită, accentul care trebuie, cadrul care „cadrează” – înşelătoria nu poate fi detectată pentru că este întreţesută în pânza aparenţei de realitate. Oamenii au o intensă dorinţă şi nevoie de a crede, iar primul lor impuls îi îndeamnă să aibă încredere într-o faţadă bine construită şi s-o ia drept reală. La urma urmei, nu putem trăi îndoindu-ne de toţi şi de toate. Ar fi din cale

afară de obositor. De obicei, acceptăm aparenţele şi tocmai de această credulitate poţi tu profita.

În acest joc anume, ceea ce contează cel mai mult este primul moment. Dacă după ce aruncă cea dintâi privire în oglinda creată de tine, fraierii nu intră la bănuieli, ai tăi sunt, iar odată intraţi în „sala oglinzilor”, devin incapabili să mai deosebească ceea ce este real de ceea ce este fals şi îţi va fi din ce în ce mai lesne să-i înşeli. Nu uita: studiază suprafaţa tuturor lucrurilor şi învaţă să o reproduci în comportamentul tău obişnuit, în felul tău de a fi şi de a te îmbrăca – fii asemenea unei plante carnivore pe care insectele încrezătoare o iau

drept o floare obişnuită, între celelalte flori.

Ultimul cuvânt: Scopul unei operaţii militare este acela de a se acorda perfid cu intenţiile inamicului [...], de a i-o lua înainte, de a-i anticipa cu subtilitate mişcările. Menţine disciplina şi adaptează-te la inamic. [...] Astfel, la început eşti ca o fecioară şi inamicul îţi deschide uşa; apoi, eşti ca un iepure aflat în libertate, iar inamicul nu te poate îndepărta. (Sun-tzu, secolul al IV-lea î. Hr.)

Imagine: Scutul lui Perseu. Este lustruit ca o oglindă. Medusa nu te poate vedea, în el nereflectându-se decât propria ei hidoşenie. În spatele unei asemenea oglinzi, poţi înşela, batjocori,

înfuria. Medusa nu se aşteaptă la nimic rău – îi poţi reteza capul dintr-o singură lovitură.

AVERTISMENT: FEREŞTE-TE DE SITUAŢIILE „ÎN OGLINDĂ”

Oglinzile au o mare putere, dar ascund „stânci submarine” extrem de periculoase, inclusiv genul de situaţii care par să reproducă exact sau să semene cu unele deja trăite, asemănare ce vizează, evident, mai ales stilul sau suprafaţa lucrurilor. Se poate întâmpla să nimereşti într-o astfel de situaţie fără s-o înţelegi

pe deplin, în timp ce ceilalţi o înţeleg bine şi o compară cu o alta în care s-au mai aflat. În cele mai multe cazuri, o atare comparaţie îţi este defavorabilă: fie le vei părea mai prejos decât predecesorul tău (pe care ei îl cunosc, dar tu nu), fie le vei aminti de unele aspecte neplăcute ale relaţiilor lor cu acesta.

În 1864, compozitorul Richard Wagner s-a mutat la München, în urma invitaţiei ce i-o făcuse regele Ludovic al II-lea al Bavariei (rămas în istorie şi cu supranumele de „regele-lebădă" sau „regele nebun"). Ludovic era admiratorul cel mai fervent şi patronul cel mai generos al artistului. Lui Wagner această admiraţie i s-a urcat însă la cap. O dată ce s-a asigurat de

protecţia suveranului, compozitorul a crezut că îşi poate permite să spună şi să facă orice.

S-a stabilit într-o casă luxoasă, pe care, până la urmă, regele i-a şi cumpărat-o. Casa era la o azvârlitură de băţ de fosta locuinţă a Lolei Montez, notoria curtezană care îi sucise capul bunicului lui Ludovic, până la a-l împinge în criza din cauza căreia a şi fost silit să abdice. Deşi avertizat că o asemenea vecinătate s-ar putea dovedi „contaminantă”, Wagner a refuzat să dea atenţie sfaturilor bune – „Eu nu sunt Lola Montez”, a replicat el. Totuşi, nu după mult timp, münchenezii au început să-l ţină de rău pentru favorurile şi banii cu care îl răsfăţa regele în

permanenţă şi l-au poreclit „a doua Lola” sau „Lolotte”. În mod inconştient, compozitorul a ajuns să calce pe urmele curtezanei, cheltuind bani cu nemiluita, amestecându-se în toate, inclusiv în politică şi mergând până la a-i sugera regelui ce miniştri să numească. Afecţiunea pe care i-o purta acesta părea totuşi exagerată şi într-un fel, nedemnă de un monarh, exact după cum fusese şi pasiunea bunicului său pentru Lola.

Într-un târziu, miniştrii i-au trimis regelui o scrisoare: „În momentul de faţă, majestatea-voastră se află la o răscruce a destinului. Sire, trebuie să alegeţi între dragostea şi respectul credinciosului vostru popor şi

«prietenia» lui Richard Wagner”. În luna decembrie a anului 1865, cu toată politeţea, Ludovic l-a rugat pe prietenul său să părăsească ţara şi să nu mai revină niciodată. Din neatenţie, compozitorul se plasase în oglinda Lolei Montez. Odată sugerată această asociaţie de imagini, orice ar fi făcut Wagner, în mintea solidă a bavarezilor se trezise amintirea detestatei curtezane. Era o problemă fără soluţie.

Fereşte-te ca de foc de asemenea efecte asociative. în situaţiile „în oglindă” ai prea puţin control asupra imaginilor reflectate şi amintirilor puse în legătură cu tine şi orice împrejurare pe care nu o poţi ţine sub control este

periculoasă. Chiar dacă persoana sau evenimentul în cauză dă naştere la asociaţii pozitive, tot vei avea de suferit pentru că nu vei fi considerat „la înălţimea” lor, cu atât mai mult cu cât trecutul pare întotdeauna mai mare decât prezentul. Dacă observi vreodată că oamenii te compară cu cineva sau te asociază cu ceva din trecut, fă absolut orice ca să te detaşezi de acea imagine şi să sfărâmi oglindă.

LEGEA 45 AFIRMĂ SUS ŞI TARE NECESITATEA

SCHIMBĂRII, DAR NU TRECE NICIODATĂ LA REFORME RADICALE BRUŞTE
9

ARGUMENT

Toată lumea înţelege nevoia de schimbare – din punct de vedere teoretic, pentru că în privinţa vieţii de zi cu zi, oamenii preferă

sentimentul „de siguranţă” pe care li-l inspiră lucrurile cu care sunt obişnuiţi. Noul constituie un element traumatizant şi riscă să îi împingă la revoltă. Dacă eşti de puţină vreme la putere sau te numeri printre debutanţii dornici să-şi câştige o bază politică, ai grijă să demonstrezi că respecţi vechile procedee. În condiţiile în care schimbarea este într-adevăr necesară, prezint-o ca pe o moderată ameliorare a situaţiei existente.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În primii ani de după 1520, regele Henric al VUI-lea al Angliei a

hotărât să divorţeze de soţia sa, Caterina de Aragon, din cauza faptului că aceasta nu reuşise să-i aducă pe lume un fiu şi pentru că, între timp, se îndrăgostise de tânăra şi atrăgătoarea Anna Boleyn. Papa Clement al VH-lea s-a opus divorţului şi l-a ameninţat pe Henric cu excomunicarea. Nici cel mai puternic dintre miniştrii regelui, cardinalul Wolsey, nu considera necesar divorţul, iar reticenţa cu care a susţinut punctul de vedere al suveranului său avea să-l coste funcţia şi, ulterior, chiar viaţa.

Un singur membru al guvernului nu numai că l-a încurajat pe Henric în demersurile sale, ci i-a sugerat şi un mijloc de a realiza completa ruptură cu trecutul:

Thomas Cromwell. El l-a convins pe rege că prin încetarea relaţiilor cu Roma şi asumarea conducerii bisericii anglicane, putea să se despartă de Caterina şi s-o ia de soţie pe Anna. Către 1531, aceasta părea, într-adevăr, unica soluţie. Ca să- 1 răsplătească pentru simpla, dar strălucita sa idee, regele l-a ridicat pe acest fiu de fierar la înalta funcţie de consilier regal.

În 1534, l-a numit secretarul său. Cromwell a devenit mintea din spatele tronului – omul cel mai puternic din Anglia. În ceea ce îl privea, ruptura cu Roma însemna mai mult decât soluţia cea mai potrivită pentru a se oficializa adulterul monarhului. Cromwell se gândea la instaurarea în ţară a unei

noi ordini protestante, mai lesne de edificat după ce influenţa bisericii catolice ar fi fost anihilată, iar vastele ei bogăţii ar fi încăput pe mâna regelui şi a cabinetului său. În acelaşi an, a pus să se facă un recensământ al tuturor bisericilor şi mănăstirilor catolice din regat. A reieşit că averile acumulate de acestea de-a lungul veacurilor erau chiar mai mari decât se crezuse. Agenţii săi i-au adus la cunoştinţă nişte cifre uluitoare.

Ca să-şi justifice manevrele, Cromwell răspândise zvonuri despre corupţia din aceste locaşuri sacre, despre abuzurile de putere şi exploatarea de care se făceau vinovaţi mai-marii lor faţă de poporul de credincioşi în slujba

căruia s-ar fi cuvenit să fie. După ce a obţinut sprijinul parlamentului pentru desfiinţarea mănăstirilor, a început să le confişte bunurile şi să le închidă, una după alta. În paralel, Cromwell s-a străduit să impună protestantismul, introducând modificări în cultul liturgic, iar în codul civil, pedepse împotriva celor care rămâneau fideli catolicismului deveniţi astfel „eretici”. Practic peste noapte, Anglia a adoptat o nouă religie oficială.

Ţara a fost cuprinsă de teroare. Existau unii care suferiseră din cauza bisericii catolice, până atunci foarte puternică, dar majoritatea populaţiei nutrea un profund ataşament pentru ritualurile ei dătătoare de mângâiere sufletească.

Oamenii aceştia au asistat îngroziţi la dărâmarea bisericilor, la sfărâmarea şi profanarea statuilor Fecioarei şi ale celorlalţi sfinţi, la distrugerea vitraliilor şi confiscarea averilor acestor aşezăminte sacre. După ce acestea au dispărut, sărăcimea aflată până atunci în grija lor a năpădit străzile oraşelor. Rândurile cerşetorilor au fost îngroşate de călugării rămaşi pe drumuri. De parcă atâta nu ar fi fost de ajuns, Cromwell a instituit impozite foarte ridicate pentru finanţarea reformelor lui ecleziastice.

Răscoalele puternice izbucnite în 1535, în nordul Angliei, ameninţau tronul lui Henric. Ele au fost reprimate în cursul anului

următor, dar regele începuse deja să-şi dea seama că ambiţiile reformatoare ale consilierului său cereau un preţ prea mare. Henric nu dorise niciodată să se meargă chiar atât de departe. Tot ce voise el era să poată divorţa. Şi aşa a venit rândul lui Cromwell să constate cu nelinişte că suveranul îi destrăma ceea ce considera el a fi reuşita reformelor sale, reinstituind vechiul cult liturgic şi celelalte practici bisericeşti pe care acestea le scoseseră în afara legii.

Presimţindu-şi dizgraţia, în 1540, Cromwell s-a hotărât să recâştige bunăvoinţa regelui cu o singură lovitură măiestrită: găsirea unei noi mirese. Cea de-a treia soţie a lui Henric, Jane Seymour, murise

cu câţiva ani înainte şi acesta îşi căuta o alta în loc. I-a ales-o Cromwell, în persoana Annei de Cleves, o prinţesă de origine germană, dar, fapt încă şi mai important, de religie protestantă.

Consilierul i-a comandat pictorului Hans Holbein un portret măgulitor al tinerei fete şi, când regele l-a văzut, s-a şi îndrăgostit de ea, declarându-se totodată de acord cu căsătoria, Cromwell părea pe cale de a-şi recăpăta favoarea pierdută.

Din păcate, însă, marele Holbein cam exagerase cu idealizarea şi, după ce a întâlnit-o pe prinţesă, Henric s-a răzgândit. Furia sa împotriva lui Cromwell nu a mai putut fi stăvilită – întâi, pentru

reformele neinspirate şi prost concepute şi apoi, pentru că insistase să-l lege de o urâtă care, în plus, mai era şi protestantă. În luna iunie a aceluiaşi an, consilierul a fost arestat, acuzat de extremism religios eretic şi trimis în Turnul Londrei. Şase săptămâni mai târziu, sub ochii unei enorme mulţimi entuziaste, călăul i-a tăiat capul.

Comentariu

Ideea lui Thomas Cromwell fusese cât se poate de simplă: trebuia distrusă puterea spirituală şi economică a catolicismului şi instituit protestantismul. Avusese de gând să realizeze acest lucru într-un timp necruţător de scurt. Ştiuse din

capul locului că reformele sale aveau să cauzeze multă suferinţă şi să trezească resentimente puternice, dar şi-a închipuit că, în câţiva ani, acestea se vor estompa, în plus, identificându-se cu schimbarea, socotea că va putea deveni conducătorul acestei noi ordini, reducându-l pe rege la un rol de dependenţă. Totuşi, strategia lui avea un cusur: ca o bilă de biliard lovită prea puternic, şi reformele au dat naştere la reacţii şi „caramboluri” pe care nu le prevăzuse şi, prin urmare, nu era în stare să le ţină sub control.

ORIGINILE SĂRBĂTORII CRĂCIUNULUI

Sărbătorirea schimbării anilor este o tradiţie străveche. Romanii

celebrau saturnaliile, sărbătoarea lui Saturn, zeul recoltelor, între 17 şi 23 decembrie. Era cea mai veselă dintre sărbătorile anului. Orice activitate productivă sau comercială era întreruptă şi străzile se umpleau de mulţimi, într-o atmosferă de carnaval. Sclavii se bucurau în mod temporar de libertate, iar casele erau împodobite cu ramuri de laur. Oamenii îşi făceau vizite şi îşi ofereau unul altuia daruri care constau în lumânări de ceară şi mici figurine de lut.

Cu mult înainte de naşterea lui Iisus Hristos, evreii ţineau, vreme de opt zile, o sărbătoarea a luminii [în aceeaşi perioadă a anului] şi se crede că la seminţiile germanice

exista nu numai marea sărbătoare de la mijlocul verii, ci şi una în preajma solstiţiului de iarnă, prin care se celebra renaşterea soarelui şi se aducea un omagiu marilor zei ai fertilităţii, Wotan şi Freyja, Donar (Thor) şi Freyr. Chiar după ce împăratul Constantin (306 – 337 d. Hr.) a declarat creştinismul religie oficială a imperiului roman, evocarea luminii şi a fertilităţii, importantă componentă precreştină a sărbătorilor din miez de iarnă, tot nu a putut fi complet eliminată. în anul 274, împăratul roman Aurelian (214-275 d. Hr.) a instituit un cult oficial dedicat zeului solar Mithras, declarând totodată ziua sa de

naştere, 25 decembrie, sărbătoare naţională.

Cultul lui Mithras, zeul arian al luminii, se răspândise din Persia, în întreaga Asie Mică, până în Grecia, Roma, în ţinuturile germanilor şi în Britania. Există numeroase ruine ale altarelor consacrate acestui zeu şi ele dovedesc marea preţuire de care se bucura el mai ales în rândurile legiunilor romane, ca aducător al fertilităţi, păcii şi victoriei. Prin urmare, biserica creştină a făcut o alegere inteligentă atunci când, în anul 354, sub pontificatul lui Liberius (care a fost papă între anii 352 şi 366), a preluat sărbătoarea lui Mithras şi a declarat ziua de 25

decembrie ca dată de naştere a lui Iisus Hristos.

Anne-Susanne Rischke, Neue Zürcher Zeitung, numărul din 25 decembrie 1983

Se întâmplă frecvent ca iniţiatorul reformelor să devină ţapul ispăşitor al nemulţumirilor generate de ele. Până la urmă, reacţia aceasta îl poate distruge, întrucât schimbarea, chiar dacă are consecinţe pozitive, ne şi înspăimântă. Cum lumea a fost întotdeauna şi continuă să fie plină de nesiguranţă, instabilitate şi ameninţare, ne zăvorâm între chipuri familiare, ne creăm obişnuinţe, ritualuri şi tabieturi care să ne facă existenţa mai suportabilă. Schimbările pot fi plăcute şi chiar

de dorit, dar numai în abstract, pentru că altminteri, neliniştea pe care ne-o creează se va acumula pe tăcute, până când va sfârşi prin a izbucni în afară. Să nu subestimezi niciodată conservatorismul secret al celor din jur. Este puternic şi apărat cu fortificaţii solide. Să nu laşi niciodată farmecul seducător al unei idei să-ţi întunece raţiunea: după cum nu izbuteşti să-i determini pe alţii să privească lumea prin ochii tăi, aşa nu vei izbuti nici să-i ademeneşti spre viitor punându-i să suporte schimbări dureroase. Se vor revolta. Dacă reforma este necesară, ia în calcul reacţiile posibile şi caută să maschezi înnoirile şi să îndulceşti pilula.

RESPECTAREA LEGII

Ca tânăr comunist al anilor 1920, Mao Tse-tung îşi dădea seama cu mult mai bine decât tovarăşii săi de idei cât de improbabilă era o victorie a stângismului în China. Erau puţini la număr, fondurile de care dispuneau erau limitate, nu deţineau niciun fel de cunoştinţe militare şi nu aveau arme suficiente – partidul nu putea nutri vreo speranţă de succes decât dacă reuşea să-şi atragă uriaşa populaţie rurală. Dar cine este oare mai conservator, mai înrădăcinat în tradiţie ca ţăranul chinez? Această cea mai veche civilizaţie a lumii a acordat mereu o mare importanţă istoriei şi istoria nu avea să se lase

răsturnată de o revoluţie, oricât de violentă ar fi fost aceasta. În deceniul al treilea al secolului XX, ideile lui Confucius erau tot atât de actuale şi la acelaşi loc de cinste ca în vremea vieţii filosofului, cu douăzeci şi şase de veacuri înainte. În ciuda regimului represiv al puterii de la Beijing, ar fi renunţat oare ţărănimea la valorile adânc înrădăcinate ale trecutului şi s-ar fi aruncat în necunoscut de dragul doctrinei comuniste?

În viziunea lui Mao, soluţia era, pur şi simplu, înşelătoria: revoluţia trebuia camuflată în ambalajul tradiţiei, singurul care ar fi făcut-o acceptabilă şi legitimă în ochii poporului. Una dintre cărţile preferate ale lui Mao era foarte

îndrăgitul roman medieval chinezesc *Hotarul de apă,* care narează isprăvile unui fel de Robin Hood autohton şi ale cetei lui de hoţi, aflaţi în luptă cu un rege rău şi corupt. În China tinereţii lui Mao, legăturile de familie aveau un rol copleşitor întrucât se menţinea ierarhia confucianistă, conform căreia autoritatea îi revine tatălui şi fiului mai mare. Romanul *Hotarul de apă* promova însă valoarea fraternităţii dintre haiduci, a nobleţii unei cauze care uneşte oamenii dincolo de relaţiile de sânge. Cartea continua să aibă un impact emoţional puternic asupra chinezilor, care iau bucuros partea celui slab şi năpăstuit. Ori de câte ori se ivea ocazia, Mao îşi prezenta

armata sa revoluţionară drept urmaşa cetei de hoţi din *Hotarul de apă,* asemănându-şi lupta cu faptele străvechilor eroi populari, care se ridicau în apărarea ţărănimii oprimate şi împotriva împăratului cel rău. Astfel, trecutul a fost confiscat ca să îmbrace şi să legitimeze cauza comunistă. Populaţia rurală conservatoare se simţea mai liniştită şi putea chiar să sprijine o mişcare ce avea rădăcini atât de adânci în istorie.

Chiar şi după ce a ajuns la putere, Mao tot găsea modalitatea de a-şi asocia trecutul – li se prezenta mulţimilor nu ca un Lenin al Chinei, şi ca un Chuko Liang modern, identificându-se cu o personalitate istorică reală, celebrul

strateg din secolul al III-lea, care apare ca personaj şi într-o altă scriere istorică foarte populară, numită *Romanul celor trei regate.* Liang a fost mai mult decât un mare general. Era poet şi filosof, iar lumea îi poartă şi azi un respect vecin cu veneraţia pentru înalta şi inflexibila sa corectitudine morală. Prin urmare, Mao s-a înfăţişat pe sine ca războinic-poet, asemenea lui Liang, ca om care alătură strategia filosofiei şi unei noi etici. S-a înveşmântat în hainele unui erou al marii tradiţii chineze a oamenilor de stat războinici.

Curând, discursurile şi scrierile lui Mao au început să abunde de referiri la trecutul Chinei, între alţii, l-a evocat pe împăratul Ch'în, care,

în secolul al III-lea î. Hr., a unificat ţara. Ch'în arsese operele lui Confucius, consolidase şi dusese mai departe construcţia Marelui Zid şi îi dăruise Chinei numele său. Ca şi Ch'în, Mao susţinea că unise poporul şi că înfăptuise reforme cutezătoare, care să elimine rămăşiţele unui trecut represiv. Tradiţia îl percepe pe împăratul Ch'în ca pe un dictator brutal, a cărui domnie a fost de altfel destul de scurtă. Viclenia lui Mao a constat în răstălmăcirea istoriei: l-a recreat pe Ch'în, justificând în ochii contemporanilor noştri guvernarea violentă a împăratului şi, în acelaşi timp, s-a folosit de el ca să-şi justifice propriile sale violenţe şi

cele ale noii ordini pe care o instaura.

După eşecul lamentabil al „revoluţiei culturale” de la sfârşitul anilor '60, în sânul partidului comunist a izbucnit lupta pentru putere. Duşmanul cel mai redutabil al lui Mao era Lin Piao, cândva unul dintre prietenii săi apropiaţi. Ca să explice „maselor” deosebirea dintre filosofia sa şi filosofia lui Lin, Mao a recurs o dată în plus la trecut – l-a înfierat pe oponentul său „distribuindu-1” în rolul lui Confucius, pe care Lin îl şi cita la tot pasul. Or, Confucius reprezenta conservatorismul şi trecutul. El însuşi s-a plasat în tradiţia unui curent filosofic cunoscut sub denumirea de „legalism”, al cărui

exponent fusese Han-fei-tzu. Legaliştii dispreţuiau etica de tip confucianist, susţineau necesitatea violenţei pentru instituirea unei ordini noi şi făceau apologia puterii. Ca să dea substanţă liniei sale politice, Mao a orchestrat pe plan naţional o campanie propagandistică furibundă împotriva lui Confucius, folosindu-se de antagonismul confucianism-legalism în scopul instigării tineretului la o revoltă deşănţată contra generaţiei bătrâne. Toată această recuzită ideologico-istorică nu era menită, de fapt, decât să mascheze o banală rivalitate de partid, dar Mao a reuşit încă o dată să obţină susţinerea populară şi să triumfe asupra duşmanilor săi.

Comentariu

Poate că nu există vreun alt popor atât de profund ataşat trecutului său precum chinezii. În faţa unui asemenea enorm obstacol în calea reformelor, strategia lui Mao a fost simplă: trecutul nu trebuia contestat, ci utilizat. Astfel, i-a plasat pe comuniştii săi radicali într-o avantajoasă asociere de imagine cu unele figuri romantice şi eroice din istorie. Reinterpretând povestea războaielor dintre cele trei regate sub forma luptei dintre Statele Unite, Uniunea Sovietică şi China, Mao s-a „autodistribuit” în rolul lui
Chuko Liang. Asemenea împăraţilor din vechime, s-a promovat şi el în

postura de idol al mulţimilor dispuse să-i înalţe un adevărat cult, întrucât considera că poporul chinez are nevoie de un conducător de tip paternalist, pe care să-l admire. După eşecul răsunător al tentativei sale de a impune modernizarea ţării (faimosul „Mare salt înainte”), Mao nu şi-a mai repetat greşeala: de atunci, schimbările radicale s-au înveşmântat, cuminţi, în hainele trecutului.

Lecţia e limpede: trecutul este puternic. Din perspectiva timpului scurs, evenimentele şi eroii par mai mari. Tradiţia şi istoria conferă legitimitate şi demnitate. Foloseşte toate acestea în avantajul tău. Atunci când distrugi un lucru cunoscut, familiar, locul acesta

rămâne gol. Se creează un vid. Oamenii se tem de haosul care ar putea năvăli să umple golul. Trebuie să eviţi cu orice preţ să stârneşti asemenea temeri. împrumută demnitatea şi arogă- ţi legitimitatea trecutului, oricât de îndepărtat ar fi el, ca să creezi o imagine capabilă să inspire liniştea dătătoare de alinare a certitudinilor familiare. în acest mod, faptele tale vor fi învăluite într-o aureolă romantică, tu însuţi vei părea mai demn de încredere şi, în plus, vei reuşi să ascunzi mai bine adevărata natură a schimbărilor pe care ţii să le realizezi.

Trebuie să avem în vedere că nu exista nimic mai greu de înfăptuit, nici mai îndoielnic ca

reuşită şi nici mai primejdios de ţinut în frâu decât să pui temelia unei ordini noi a lucrurilor.
Niccolo Machiavelli, 1469-1527

CHEILE PUTERII

Psihicul omenesc cuprinde numeroase dualităţi, între acestea, faptul că oricât de bine înţelegem necesitatea schimbării, oricât de mare ştim că este importanţa reînnoirii pentru instituţii şi indivizi deopotrivă, ea ne irită şi ne tulbură atunci când ne atinge în mod direct. Oamenii pricep că unele lucruri au nevoie de modificări şi că noul ne eliberează de plictiseala rutinei, însă în adâncul inimii, continuă să

se agaţe de trecut. Doresc schimbarea în plan abstract sau la nivelul detaliilor de suprafaţă, dar dacă ea le perturbă esenţa şi obiceiurile vieţii, o resimt ca pe un factor destabilizator.

Nu a existat revoluţie fără o ulterioară contrareacţie, tocmai pentru că, pe termen lung, vidul creat de ea se dovedeşte prea greu de suportat, cu atât mai mult cu cât omul îl asociază inconştient cu haosul şi nefiinţa morţii. Sigur că prilejurile favorabile înnoirilor îi seduc şi îi îndeamnă să se ralieze schimbării, dar o dată ce entuziasmul s-a estompat, ceea ce nici nu se poate să nu se întâmple, rămâne o senzaţie de gol. Nostalgia

îi deschide trecutului o uşă, iar trecutul se strecoară tiptil înăuntru.

După părerea lui Machiavelli, profeţii şi înfăptuitorii schimbărilor nu au cum supravieţui decât dacă pun mâna pe arme: când mulţimile îşi manifestă aspiraţii nostalgice, aceştia trebuie să fie pregătiţi să recurgă la forţă. Totuşi, chiar şi înarmat, profetul schimbării nu se poate menţine la putere decât dacă se grăbeşte să creeze un alt set de valori şi ritualuri care să le ia locul celor vechi, alinând neliniştile oamenilor temători de nou. Prin urmare, este cu mult mai uşor şi mai puţin sângeros să uzezi de înşelătorie. Proclamă cât de sus şi de tare vrei necesitatea reformelor şi treci chiar şi la aplicarea lor, dar

ai grijă să le dai aparenţa liniştitoare a unor evoluţii fireşti ale evenimentelor trecute şi să le înscrii în descendenţa tradiţiilor.

împăratul chinez Wang Mang, care a domnit între anii 8 şi 23 d. Hr., a venit la tron după o perioadă de mare agitaţie socială, de-a lungul căreia poporul ajunsese să aspire la ordine – acea ordine reprezentată în doctrina confucianistă. Cu vreo două secole înainte, însă, împăratul Ch'în poruncise ca scrierile lui Confucius să fie arse. După numai câţiva ani, au început totuşi să circule zvonuri că unele texte se păstraseră în mod miraculos. Fuseseră ascunse sub temelia casei învăţatului. Textele nu erau, poate, autentice, dar i-au oferit lui Wang

ocazia salvatoare. întâi le-a confiscat şi apoi le-a ordonat scribilor să introducă în ele anumite pasaje de natură să servească drept argument schimbărilor pe care intenţiona el să le impună. Când a repus scrierile în circulaţie, s-a creat impresia că filosoful „promulga” din eternitate reformele dorite de împărat. Poporul s-a simţit în siguranţă şi le-a acceptat mai uşor.

Trebuie să înţelegi: datorită faptului că trecutul este mort şi îngropat, ai toată libertatea să-l reinterpretezi. Cauza ta are o ruptură? Cârpăceşte-o cu câte ceva din istorie. Trecutul este un text în care nu trebuie să te sfieşti să introduci propriile tale paragrafe.

Un lucru simplu, cum ar fi utilizarea unui titlu vechi sau păstrarea aceluiaşi număr de membri ca într-un grup de altădată, te va lega de trecut şi îţi va conferi autoritatea şi prestigiul istoriei. După cum remarca însuşi Machiavelli, romanii aşa au procedat când şi-au transformat monarhia în republică. În locul regelui au apărut, ce-i drept, doi consuli, însă cum regele fusese slujit de doisprezece lictori, noii demnitari i-au preluat neschimbându-le nici rolul, nici numărul. Regele obişnuia să aducă el însuşi un sacrificiu ritual anual, în cadrul unei ceremonii spectaculoase, care avea un mare impact emoţional asupra poporului; republica a reţinut ideea acestei

practici, transferând-o unui fel de maestru de ceremonii pe care îl numeau *„regele sacrificiului”*. Aceste gesturi şi încă altele similare dădeau satisfacţie mulţimii şi o împiedicau să se lasă pradă nostalgiilor monarhice.

O altă strategie de mascare a schimbării o constituie afirmarea publică zgomotoasă şi repetată a preţuirii datorate valorilor tradiţionale ale trecutului. Dă impresia că eşti tradiţionalist şi puţini vor băga de seamă cât de nonconformist gândeşti şi te porţi. În epoca Renaşterii, Florenţa era o republică seculară în care oamenii deveneau iute suspicioşi faţă de cine nu respectă tradiţiile. Cosimo de' Medici făcea mare paradă din

sprijinul entuziast pe care îl acorda regimului republican, neîncetând o clipă să manevreze lucrurile de aşa manieră încât oraşul să intre sub controlul total al bogatei sale familii. De formă, Medici-i se declarau republicani; în realitate, au transformat republica într-un termen golit de conţinut şi au redus-o la ineficacitate. Păstrând aparenţele de oameni devotaţi tradiţiilor, au pus la cale şi au înfăptuit, pe tăcute, o schimbare radicală.

Ştiinţa susţine permanenta căutare a adevărului, ceea ce ar părea s-o pună la adăpost de conservatorism şi de raţionalitatea automatismelor comportamentale – că este şi promovează o cultură a

înnoirii. Cu toate acestea, la publicarea ideilor sale evoluţioniste cea mai înverşunată reacţie cu care Charles Darwin s-a confruntat a venit din partea confraţilor săi savanţii, nu din aceea a autorităţilor ecleziastice. Teoriile din *Originea speciilor* sfidau prea multe idei fixe. Jonas Salk s-a izbit de acelaşi gen de zid după ce şi-a făcut cunoscute inovaţiile radicale din domeniul imunologiei, la fel ca şi Max Planck, unul dintre oamenii care au revoluţionat fizica. Planck scria ulterior în legătură cu opoziţia pe care o întâmpinase: „Un adevăr ştiinţific nou nu triumfă când îi convingi pe cei care îl contestă şi îi faci să-l înţeleagă, ci mai degrabă pentru că aceşti oameni, în cele din

urmă, mor şi se ridică o generaţie nouă, care deja s-a obişnuit cu el.”

Acestui conservatorism înveterat nu poţi să-i răspunzi decât prin jocul curteanului. Galilei a făcut acest lucru la începutul carierei sale ştiinţifice. Mai târziu, a devenit mai agresiv şi a plătit pentru asta. Ca atare, creează impresia că preţuieşti tradiţia. Dintre elementele programului tău reformator, identifică-le pe acelea care pot fi „îmbrăcate” într-o aparenţă de idei cu vechime istorică. Spune ceea ce trebuie spus, arată-te conformist şi lasă-ţi teoriile să acţioneze, revoluţionând ce este de revoluţionat. Mizează pe aparenţe şi exprimă-ţi respectul faţă de protocolul tradiţional. Acest adevăr

îşi păstrează valabilitatea în absolut toate domeniile, inclusiv cel al ştiinţei.

În sfârşit, trebuie spus că oamenii puternici sunt foarte receptivi la ceea ce se numeşte „Zeitgeist”, adică spiritul vremii. Dacă reformele promovate de ei o iau prea mult înaintea epocii, le va înţelege puţină lume, vor stârni nelinişte şi vor fi interpretate greşit. Schimbările pe care vrei să le introduci trebuie să pară mai puţin novatoare decât sunt în realitate. Anglia a devenit, în fond, o ţară de protestanţi aşa după cum dorea Thomas Cromwell, dar a avut nevoie de peste un secol de transformări lente pentru a ajunge aici.

Fii atent la spiritul vremii. Dacă trăieşti într-o perioadă frământată, ai mult de câştigat susţinând necesitatea unei întoarceri la trecut, la limanul sigur al tradiţiei. Într-o perioadă de stagnare, pe de altă parte, este recomandabil să joci cartea reformismului şi a revoluţiei – dar ia seama ce declanşezi. Oamenii care pun capăt revoluţiilor sunt rareori cei care le-au început. În acest joc periculos nu ai cum să câştigi decât dacă eşti dispus să iei în calcul şi opoziţia pe care, în mod inevitabil, o vei stârni, dacă exploatezi aparenţele şi dacă te plasezi în continuitatea trecutului.

Ultimul cuvânt: Acela care doreşte sau încearcă să reformeze

guvernul unui stat şi ţine ca reforma să fie acceptată, trebuie să păstreze măcar aparenţa formelor vechi, astfel încât poporului să i se pară că instituţiile [statului] nu s-au schimbat, deşi ele sunt cu totul diferite de cele vechi. Căci marea majoritate a omenirii se mulţumeşte cu aparenţele, de parcă ar fi realităţi. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

Imagine: Pisica. Fiinţa cu tabieturi, căreia îi place căldura ambientului cunoscut. Perturbă-i rutina, schimbă-i mediul şi va deveni psihotică şi de nestăpânit. Linişteşte-o respectându-i obiceiurile. Dacă este necesară o schimbare, înşală pisica aducându-i câteva obiecte care păstrează

mirosul familiar al trecutului şi aşază- le în punctele strategice ale noii ei case.

CONTRAARGUMENT

Trecutul este un cadavru de care te foloseşti cum vrei. Dacă evenimentele recente sunt dureroase şi violente, este o sinucidere să îţi asociezi imaginea lor. Când a venit la putere Napoleon, pentru francezi, Revoluţia era o amintire încă vie. Dacă viaţa de curte pe care a creat-o ar fi semănat cu cea a risipitoarei Maria-Antoaneta şi a lui Ludovic al XVI-lea, curtenii nu s-ar mai fi gândit la altceva decât posibilul lor sfârşit sub ghilotină. În loc de aşa

ceva, curtea împăratului se remarca prin sobrietate şi lipsă de ostentaţie – curtea unui om care preţuia munca şi virtutea militară. Această schimbare părea potrivită momentului şi inspira încredere.

Cu alte cuvinte, fii receptiv la starea de spirit a vremii, dar trebuie să înţelegi că atunci când instrumentezi o revoluţionare a trecutului, este necesar să eviţi cu orice preţ crearea impresiei unui vid de putere. În caz contrar, vei deschide drum panicii: până şi o istorie recentă urâtă este preferabilă senzaţiei de gol. Umple imediat golul cu forme, idei şi ritualuri noi. Efectul lor liniştitor şi din ce în ce mai familiar îţi va asigura sprijinul maselor.

În sfârşit, s-ar părea că în artă, modă şi tehnologie, puterea izvorăşte tocmai din ruptura radicală de trecut şi din înnoirea avangardistă. într-adevăr, în aceste domenii, o asemenea strategie dă rezultat, dar implică şi numeroase riscuri. în mod inevitabil, înnoirile aduse de tine vor fi depăşite de altcineva care vine „tare" din urmă. Nu poţi ţine lucrurile sub control – un individ mai tânăr şi mai original face un pas într-o direcţie neaşteptată şi inovaţiile tale îndrăzneţe de ieri, mâine vor părea neinteresante şi prăfuite. Eşti într-o permanentă întrecere. Puterea este fragilă şi de scurtă durată. Tu vrei, desigur, ceva mai solid şi mai temeinic. Foloseşte-te de trecut,

pune-le înnoirilor tale câte un petic de tradiţie, mizează pe convenţionalism ca să-l distrugi mai bine şi vei fi în stare să le conferi creaţiilor tale ceva mai mult decât farmecul efemerului. Uneori, epocile de schimbări spectaculoase ascund şi anunţă aspiraţia nostalgică spre un trecut idealizat, care stă să reintre în scenă. În ultimă instanţă, utilizarea trecutului în avantajul tău se dovedeşte mai înţeleaptă decât încercarea de a-l nega total sau de a- i întoarce spatele, ceea ce ar fi autodistructiv.

LEGEA 46 NU DA NICIODATĂ

IMPRESIA CĂ AI FI PERFECT

ARGUMENT

Este întotdeauna periculos să te arăţi superior semenilor tăi, dar cel mai periculos este să le dai impresia că eşti fără pată şi fără slăbiciuni. Invidia dă naştere la duşmănii secrete, dar durabile. Este o tactică inteligentă să scoţi la iveală, din când în când, şi câte un defect, să-ţi recunoşti şi câte un viciu lipsit de gravitate, ca să previi acumularea de invidie şi să devii astfel mai „om ca toţi oamenii” şi

mai accesibil. Numai zeilor şi răposaţilor li se iartă perfecţiunea.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Joe Orton şi Kenneth Halliwell s-au cunoscut la Academia regală de arte dramatice din Londra, în 1953, unde studiau amândoi actoria. Curând s-au îndrăgostit unul de celălalt şi s-au mutat împreună. Halliwell, care avea pe atunci douăzeci şi cinci de ani, era cu şapte ani mai mare decât Orton şi părea cel mai sigur de sine dintre ei. Niciunul nu era înzestrat cu un talent actoricesc deosebit şi, după absolvire, stabilindu-se într-un apartament londonez igrasios, au decis de comun acord să lase

deoparte scena şi să se apuce de scris. Moştenirea lui Halliwell era suficient de substanţială ca să poată trăi din ea câţiva ani fără să fie nevoiţi să-şi ia slujbă. Tot Halliwell era şi acela care ducea greul la scrierea povestirilor şi romanelor lor: Orton nota după dictarea lui şi apoi bătea la maşină manuscrisul, adăugând, ici şi colo, propriile sale idei sau completări. Primele lor încercări au stârnit un oarecare interes printre agenţii literari, dar nimic mai mult. Speranţa pe care o reprezentaseră se dovedise a nu fi fost întemeiată.

în cele din urmă, banii moşteniţi s-au dus, iar cei doi au fost siliţi să-şi caute de lucru. Colaborarea lor literară îşi mai

pierduse din entuziasm şi devenise mai degrabă sporadică. Viitorul părea sumbru.

în 1957, Orton a început să scrie pe cont propriu, dar nu şi-a găsit stilul decât după încă cinci ani, când perechea a petrecut şase luni la închisoare pentru că distrusese câteva zeci de cărţi dintr-o bibliotecă şi poate că acest moment de autodefinire nu venise întâmplător – era pentru prima dată în nouă ani când cei doi nu se aflau împreună. Orton a ieşit din detenţie hotărât să-şi exprime dispreţul faţă de societatea engleză prin lucrări aparţinând genului dramatic, şi anume farse şi comedii. S-au decis să închirieze împreună un apartament, dar acum rolurile s-au

inversat: Orton era cu dictatul şi Halliwell cu dactilografa şi completările.

în 1964, Joe Orton a terminat prima sa piesă de teatru de mari dimensiuni, *Cum să-l distrăm pe domnul Sloane.* Piesa a reuşit să ajungă pe scena teatrelor din West End, cartierul aristocraţiei londoneze şi a primit cronici dintre cele mai elogioase: „un nou scriitor mare ivit de nu se ştie unde” şi aşa mai departe. Acest succes a fost urmat de altele, într-un ritm ameţitor. în 1966, dramaturgul a dat lovitura cu piesa *Pradă* şi popularitatea sa a atins cote nemaivăzute. Nu au întârziat să apară comenzile din partea marilor companii de teatru, de peste tot – l-

au solicitat până şi Beatles-ii, care i-au oferit un onorariu substanţial ca să le scrie un scenariu de film.

PARABOLA LACOMULUI ŞI INVIDIOSULUI Un lacom şi un invidios l-au întâlnit pe rege. Regele le-a spus: „ Unul dintre voi poate să-mi ceară orice şi eu o să-i dau ceea ce mi-a cerut cu condiţia să-i ofer celuilalt de două ori pe atât”. Invidiosul nu voia să ceară el primul, pentru ca tovarăşul lui să nu capete de două ori mai mult decât i s-ar fi dat lui, iar lacomul nu voia să ceară primul pentru că ţinea să ia el singur tot ceea ce era de luat. în cele din urmă, lacomul l-a îndemnat pe invidios să înceapă el. Astfel,

invidiosul i-a cerut regelui să-i scoată un ochi.

Parabolă evreiască, Cele şapte păcate capitale, Solomon Schimmel, 1992

Totul mergea din bine în mai bine, cu excepţia relaţiei lui Orton cu Halliwell. Perechea continua să locuiască împreună, dar, odată cu succesul, au venit şi neînţelegerile. Văzându-şi iubitul în centrul atenţiei tuturor, acesta din urmă începuse să se simtă umilit în noua sa situaţie de secretar particular al dramaturgului, iar contribuţia sa la procesul de creaţie s-a redus din ce în ce mai mult. Prin anii '50, îl întreţinuse pe Orton din moştenirea sa, acum acesta era cel care plătea facturile. La orice petrecere sau în

orice cerc de prieteni, oamenii gravitau, fireşte, în jurul lui Orton, care era de altfel fermecător şi aproape mereu bine dispus. Spre deosebire de el, Halliwell era chel şi se comporta cu stângăcie. Timiditatea sa îi îndemna pe ceilalţi să-l evite.

Din cauza succesului, problemele cuplului s-au agravat, îmbufnările lui Halliwell făceau din traiul comun un infern. Orton afirma că vrea să-l părăsească, avea mereu alte şi alte aventuri, dar sfârşea întotdeauna prin a se întoarce la vechiul său prieten şi iubit. A încercat să-l ajute să se lanseze în cariera de pictor, aranjându-i o expoziţie la o galerie de artă din Londra; dar expoziţia a fost un

fiasco, ceea ce i-a accentuat lui Halliwell complexul de inferioritate, în mai 1967, cei doi au plecat într-o scurtă vacanţă la Tanger, în Maroc. în timpul călătoriei, Orton nota în jurnalul său: „Am vorbit despre cât de fericiţi eram şi despre faptul că această fericire nu avea, desigur, să dureze. Va trebui să plătim pentru ea. Sau vom fi loviţi de vreo nenorocire acum îndepărtată, pentru că am fost, poate, prea fericiţi. A fi tânăr, prezentabil, sănătos, celebru, relativ bogat şi fericit este, în chip neîndoielnic, ceva ce nu stă în firea lucrurilor”.

Un admirator care simte că nu poate fi fericit dăruindu-şi admiraţia, se hotărăşte să devină invidios pe obiectul ei. Astfel, el

vorbeşte o altă limbă – descrie lucrul admirat drept stupid, insipid şi ciudat. Admiraţia este o dăruire de sine fericită; invidia este o autoafirmare nefericită.

Soren Kierkegaard, 1813-1855

Ai nevoie de un mare talent şi de multă abilitate ca să-ţi ascunzi talentul şi abilitatea.

La Rochefoucauld, 1613-1680

Halliwell părea şi el la fel de fericit ca Orton. Sufletul său însă era cuprins de clocot. Două luni mai târziu, în dimineaţa de 10 august 1967, la numai câteva zile după ce îl ajutase să facă ultimele retuşuri la maliţioasa farsă *Ce a văzut majordomul,* neîndoielnic, capodopera sa, Halliwell l-a omorât pe dramaturg, lovindu-l de mai multe ori cu ciocanul în cap, apoi a

luat douăzeci şi una de tablete dintr-un flacon de somnifere şi a murit şi el. A lăsat un bilet, pe care a scris: „Dacă citiţi jurnalul lui Orton, veţi găsi acolo toate explicaţiile”.

Comentariu

Kenneth Halliwell a încercat să-şi prezinte ratarea ca pe rezultatul unei suferinţe sufleteşti, dar ceea ce a citit în jurnalul lui Joe Orton era purul adevăr: fusese vorba nici mai mult, nici mai puţin decât despre invidie. Ea stătea la baza bolii. Caietele jurnalului, pe care Halliwell le răsfoia pe furiş, povesteau despre zilele când cei doi se simţeau egali între ei şi despre cât luptaseră să se afirme. După ce

Orton a devenit un om plin de succes, caietele „înfăţişau” mohoreala îmbufnată a lui Halliwell, ieşirile lui nepoliticoase de la petreceri, mereu mai gravul lui complex de inferioritate. Despre toate acestea, autorul consemnărilor povestea cu o detaşare foarte apropiată de dispreţ.

Jurnalul a evidenţiat limpede invidia unuia pentru reuşita celuilalt. În ultimă instanţă, Halliwell nu şi-ar fi regăsit mulţumirea decât dacă Orton ar fi suferit şi el un eşec, poate insuccesul uneia dintre piese, ceva care să-i alăture într-un necaz comun, aşa cum se întâmpla în anii de început. Cum lucrurile nu s-au petrecut astfel, ci exact pe dos, iar

Orton devenea din ce în ce mai renumit, celălalt le- a readus la egalitatea iniţială, în singurul mod pe care l-a găsit – prin egalitatea morţii. Ucigându-şi prietenul, a ajuns la fel de celebru ca şi el, e drept, în chip postum.

Joe Orton nu a înţeles decât în parte decăderea psihică a lui Halliwell. încercarea sa de a-l ajuta să se lanseze ca pictor a vădit clar ceea ce simţea: milă şi vinovăţie. Ar fi avut la îndemână două soluţii: ori să-şi minimalizeze propriul succes, recunoscându-şi unele erori care să risipească invidia celuilalt, ori, sesizând exact natura problemelor, să fugă de el ca de un şarpe, ceea ce Halliwell şi era – un şarpe al pizmei. Odată ce i-ai stârnit cuiva invidia,

orice ai face, înrăutăţeşti situaţia, fiindcă „şarpele” se cuibăreşte tot mai adânc în sufletul invidiosului. În cele din urmă, acesta te va lovi.

În jocul vieţii, nu obţine succesul visat decât un număr mic de oameni, iar această minoritate fericită nu se poate să nu îşi atragă ura celor din jur. Când te întâlneşti cu reuşita, cel mai tare s-ar cuveni să te temi de persoanele apropiate, de prietenii şi cunoscuţii pe care i-ai lăsat în urmă. Se vor simţi torturaţi de sentimentul propriei lor inferiorităţi, iar succesele tale le vor accentua senzaţia de stagnare. Invidia, pe care filosoful Soren Kierkegaard o numeşte „admiraţie nefericită”, va trece la ei pe primul loc. S-ar putea să nu îţi dai seama

de existenţa ei pe moment, însă într-o zi tot o vei remarca – în afară de cazul în care înveţi strategia contracarării ei şi aduci câteva mici sacrificii pe altarul zeilor succesului. Ai de ales: fie îţi mai estompezi, din când în când, strălucirea, dezvăluindu-ţi în mod deliberat câte un defect, o slăbiciune sau o temere, eventual chiar convingerea că reuşitele tale s-ar datora norocului, fie îţi găseşti, pur şi simplu, alţi prieteni. Să nu subestimezi niciodată puterea invidiei.

RESPECTAREA LEGII

Clasa negustorimii şi breslele meşteşugarilor cărora Florenţa medievală îşi datora prosperitatea

creaseră un regim republican menit să le apere de tendinţele represive ale aristocraţiei. întrucât pentru funcţiile înalte, mandatul dura numai câteva luni, nu putea nimeni să-şi consolideze poziţia îndeajuns pentru a impune o tiranie şi, cu toate că acest provizorat însemna o continuă luptă între diversele facţiuni, sistemul ferise Florenţa de veleităţile dictatoriale ale potentaţilor locali. Familia Medici trăise veacuri de- a rândul sub acest regim republican, fără să iasă prea tare în evidenţă. Originile ei erau mai degrabă modeste – primii Medici fuseseră spiţeri („farmacişti", am spune noi astăzi), deci reprezentanţi tipici ai clasei de mijloc. Nu s-au ridicat decât spre

sfârşitul secolului al XlV-lea, când Giovanni de' Medici a făcut ceva avere din activităţi bancare. Abia după aceea aveau să ajungă la statutul de forţă pe care îl cunoaştem.

La moartea lui Giovanni, fiul său Cosimo a preluat afacerile familiei şi nu a întârziat să-şi demonstreze talentul. Datorită lui, Medici-i au prosperat şi au devenit una dintre cele mai reputate „dinastii” de bancheri ale Europei. Dar în Florenţa aveau şi rivali, căci, în ciuda egalitarismului republican, familia Albizzi reuşise, de- a lungul anilor, să monopolizeze guvernarea şi, prin intermediul unui solid sistem de alianţe, să-şi asigure prezenţa continuă a lor sau a oamenilor lor în

funcţii importante. Cosimo nu a căutat să schimbe această stare de lucruri; de fapt, le-a acordat Albizzi-lor sprijinul său tacit. În acelaşi timp, dacă aceştia începuseră să-şi etaleze puterea, el a preferat să rămână în planul al doilea.

Totuşi, de la o vreme, averea Medici-lor nu a mai putut fi ignorată, iar în 1433, simţindu-se în pericol, familia Albizzi şi-a mobilizat prietenii din guvern şi l-a aruncat pe Cosimo în închisoare sub învinuirea de conspiraţie împotriva ordinii republicane. Unii dintre ei doreau ca rivalul lor să fie executat, alţii se temeau că această execuţie ar declanşa un război civil. Până la urmă, l-au exilat din Florenţa. Cosimo nu a contestat sentinţa şi a

plecat fără să facă zarvă. Ştia că există împrejurări în care este mai înţelept să ai răbdare şi să nu fii în centrul scenei.

În cursul anului următor, Albizzi-i au început să dea motive de îngrijorare florentinilor, care îi bănuiau că pun la cale instaurarea unei dictaturi. Între timp, utilizând în mod inteligent atuul bogăţiei sale, Cosimo a continuat, chiar din exil, să-şi exercite influenţa asupra treburilor oraşului. Aici, în septembrie 1434, a izbucnit războiul civil, iar familia Albizzi a fost răsturnată de la putere şi trimisă în exil. Reîntors de îndată la Florenţa, Cosimo şi-a recăpătat statutul de dinainte de condamnare, dar a constatat că se afla într-o situaţie

delicată: dacă se arăta mânat de ambiţie asemenea rivalilor săi, Albizzi-i, avea să stârnească opoziţie şi invidie, ceea ce, în ultimă instanţă, i-ar fi pus în pericol afacerile. Pe de altă parte, dacă se menţinea în umbră, ar fi netezit drumul către putere în faţa altei facţiuni, care, ca şi familia Albizzi, i-ar fi devenit rivală şi ar fi sfârşit prin a-i invidia succesul şi a dori să-l pedepsească pentru el.

Cosimo a rezolvat problema printr-o metodă dublă: în secret, şi-a folosit averea ca să cumpere sprijinul cetăţenilor importanţi ai oraşului şi i-a plasat în funcţiile cheie pe propriii săi aliaţi, care fuseseră aleşi, în mod abil, din rândul reprezentanţilor claselor de

mijloc, pentru a nu trezi suspiciuni asupra legăturilor sale cu ei. Celor care murmurau împotriva crescândei lui influenţe politice li se aplicau impozite suplimentare sau erau siliţi de bancherii aliaţi să-şi vândă afacerile şi proprietăţile astfel încât erau aduşi la supunere. Republica ajunsese o formă fără fond. Frâiele guvernării se aflau în mâna lui Cosimo.

Dacă, în culise, acesta îşi continua manevrele de preluare a controlului asupra Florenţei, în public, imaginea sa era cu totul alta. Mergea pe jos, ca oamenii de rând, se îmbrăca în haine modeste, nu umbla însoţit decât de un singur slujitor şi îi saluta cu respect pe demnitarii oraşului şi pe cetăţenii

mai în vârstă. Când ieşea călare, încăleca nu un cal, ci un catâr. Nu discuta niciodată despre chestiunile de însemnătate publică, deşi deja conducea politica externă a statului de mai bine de treizeci de ani. Cheltuia mult cu operele filantropice şi cultiva relaţiile cu clasa negustorilor. Finanţa tot felul de proiecte edilitare – a ridicat unele clădiri publice de care se mândreau toţi cetăţenii, iar când a construit un palat pentru el şi familia sa, lângă Fiesole, a respins planurile excesiv de ornamentate desenate de Brunelleschi, alegându-le în schimb pe cele mult mai modeste elaborate de Michelozzo, un arhitect florentin de origine umilă. Palatul simbolizează întreaga strategie a lui

Cosimo: pe dinafară simplitate, pe dinăuntru eleganţă şi opulenţă.

Cosimo a murit în 1464, după o domnie (neoficială) de peste treizeci de ani. Concetăţenii săi au vrut să-i clădească un mausoleu măreţ şi să-i onoreze amintirea prin funeralii impresionante, dar, pe patul de moarte, el a cerut să fie îngropat „fără pompă şi ceremonie". Vreo şaizeci de ani mai târziu, Machiavelli avea să-l socotească pe Cosimo cel mai înţelept dintre toţi principii (conducătorii, adică) „întrucât a ştiut că lucrurile minunate înfăptuite sub ochii tuturor şi văzute ceas de ceas îi fac pe oameni mult mai pizmuiţi decât cele înfăptuite sub pavăza modestiei".

INVIDIA O CHINUIE PE AGLAUROS

Zeiţa Minerva şi-a croit drum către casa Invidiei, o casă năpădită de noroi negru şi urât mirositor, ascunsă departe, pe fundul râpelor, unde soarele nu pătrunde niciodată, unde vântul nu adie; un sălaş întunecos, în care intră un frig ce îţi ajunge până la oase, un sălaş veşnic lipsit de foc, veşnic învăluit într-o beznă densă. Când a sosit în locul acela, Minerva s-a oprit în faţa casei [...] şi a lovit în uşă cu vârful lăncii sale, iar la atingerea ei, uşa s-a deschis larg şi a scos la iveală Invidia, care şedea înăuntru şi se ospăta cu carne de şarpe, hrana care îi nutrea răutatea.

Văzând-o, Minerva şi-a întors privirea în lături. Dar cealaltă s-a ridicat, greoaie, de la pământ, părăsind cadavrele pe jumătate devorate şi a ieşit afară păşind împleticit. Când a văzut-o pe zeiţă în întreaga strălucire a frumuseţii, purtând armura ei lucitoare, a gemut [...].

Chipul Invidiei era bolnăvicios de palid, tot trupul îi era slăbănog şi pipernicit, iar ochii încrucişaţi de te cuprindea groaza; dinţii i se înnegriseră şi se stricaseră, sânii veninoşi aveau o culoare verzuie şi de pe limbă îi picura otravă.

Nimic în afară de vederea suferinţei nu îi putea aduce pe buze zâmbetul. Nu cunoscuse niciodată

alinarea somnului, ci o ţineau veşnic trează grijile şi neliniştea; se uita cu spaimă la norocul oamenilor şi vederea lui o slăbea şi mai tare. Rozând din ceilalţi ca şi din sine, îşi era propriul său chin. în ciuda repulsiei ce o simţea, Minerva i s-a adresat cu vorbe puţine: „Strecoară-ţi veninul în sufletul uneia dintre fiicele lui Cecrop. Numele ei este Aglauros. Aceasta este ceea ce îţi cer să faci". Fără a mai rosti un cuvânt, a apăsat cu vârful lăncii în tină, a părăsit pământul şi s-a înălţat în văzduh. Cu coada ochiului, cealaltă a urmărit-o pe zeiţă cu privirea până ce nu a mai zărit-o, boscorodind de mânie că planul Minervei avea să izbutească. Apoi

şi-a adunat slujitorii încinşi toţi cu brâuri din tulpină de măceş plină de ghimpi, s-a învăluit în nori întunecoşi şi a pornit la drum. Oriunde păşea, zdrobea cu tălpile câmpiile înflorite, veştejea iarba, usca ramurile tinere ale copacilor şi cu răsuflarea ei îmbolnăvea oamenii, cetăţile lor, căminurile lor, până când, în cele din urmă, a ajuns la Atena, oraşul spiritului şi al bogăţiei, loc de linişte şi de prosperitate. Abia dacă s-a putut stăpâni să plângă atunci când a văzut că nu era nicio pricină de a vărsa lacrimi. Apoi, intrând în iatacul fiicei lui Cecrop a îndeplinit porunca Minervei. A atins pieptul fetei cu mâna muiată în răutate, i-a

umplut inima cu spini ascuţiţi şi trăgând pe nas dintr-o otravă neagră şi ucigaşă, i-a strecurat-o până în oase, făcând veninul să-i ajungă adânc în inimă. Pentru ca pricina suferinţei copilei să nu fie prea greu de găsit, i-a arătat în vis chipul surorii ei, căsătoria fericită a acesteia [cu zeul Mercur] şi chipul zeului însuşi, în toată splendoarea frumuseţii lui şi a sporit şi mai tare minunăţia acestor imagini.

Astfel, Aglauros a fost cuprinsă de gânduri rele şi furia geloziei ascunse i-a devorat inima. Ofta zi şi noapte, mereu nefericită şi, în suferinţa ei cumplită, s-a topit încet, la fel cum se topeşte gheaţa sub soarele arzător.

Focul ce fusese aprins în ea de gândul la norocul şi la fericirea surorii ei era asemenea arderii buruienilor care nu izbucnesc în flăcări, dar sfârşesc prin a fi mistuite.
Metamorfoze, Ovidiu, 43 î. Hr. – 18 d. Hr.

Comentariu

Un bun prieten al lui Cosimo, librarul Vespasiano da Bisticci, a scris despre el: „Şi ori de câte ori dorea să înfăptuiască ceva, avea grijă ca nu cumva să trezească invidie, iar iniţiativa părea a veni de la alţii, nu de la el”. Unul dintre proverbele sale preferate spune că:

„Invidia este o buruiană care nu ar trebui udată”. Dându-şi seama ce ravagii poate face ea într-un mediu democratic, Cosimo nu se împodobea cu niciunul din atributele exterioare ale măreţiei, ceea ce nu înseamnă că măreţia ar trebui înăbuşită şi că s-ar cuveni să supravieţuiască numai cei mediocri, ci că este necesar un joc al aparenţelor. Pizma insidioasă a mulţimilor poate fi dezarmată destul de lesne – dă-ţi osteneala să te asemeni lor prin stil şi valori. Aliază-te cu cei mai prejos de tine şi înalţă-i în funcţii importante, ca să-ţi asiguri sprijinul lor în timpurile grele. Nu face niciodată paradă de bogăţia ta şi nu lăsa pe nimeni să vadă în ce fel ţi-ai cumpărat

influenţa de care te bucuri. Fă-ţi un obicei vizibil din a fi respectuos cu ceilalţi de parcă ar fi mai puternici decât tine. Cosimo de' Medici cunoştea bine regulile acestui joc şi era un adevărat maestru în jongleria cu aparenţele. Nu exista nimeni care să aproximeze limitele puterii şi influenţei sale. Exteriorul modest masca realitatea.

Să nu fii niciodată atât de naiv încât să crezi că lăudându-te cu calităţile care te ridică deasupra altora, le vei trezi admiraţia. De fapt, le atragi atenţia asupra propriei lor inferiorităţi şi le stârneşti invidia (sau „admiraţia nefericită".) Ea îi va tortura până când te vor distruge şi nu ai cum să prevezi în ce fel o vor face. Prostul îi

sfidează pe zeii pizmei etalându-şi victoriile. Stăpânul puterii ştie însă că aparenţa superiorităţii nu înseamnă nimic în comparaţie cu superioritatea reală.

Dintre toate bolile sufletului, invidia este singura pe care nimeni nu o
mărturiseşte.
Plutarh, circa 46-120 d. Hr.

CHEILE PUTERII

Omul suporta greu sentimentul inferiorităţii. Puşi în faţa unui talent superior celui cu care ne credem înzestraţi ori a unei priceperi sau puteri superioare, ne simţim tulburaţi şi nu mai suntem chiar în largul nostru. Motivul: în majoritate,

avem despre noi înşine o părere mai bună decât ar fi cazul, iar atunci când întâlnim persoane care ne depăşesc, ele ne dau a înţelege că suntem nişte mediocrităţi sau, oricum, nu atât de dotaţi precum ne-am închipuit. Această destabilizare a imaginii despre noi înşine nu întârzie să ne provoace unele emoţii urâte. La început, simţim invidie – Ce bine ar fi să fiu şi eu atât de talentat/pregătit ca această fiinţă care îmi este superioară, atunci aş fi şi eu fericit. Numai că invidia nu ne consolează şi nu ne aduce în situaţia de a restabili egalitatea. Nici măcar nu ne-o putem recunoaşte public, pentru că societatea ne-ar condamna, căci a manifesta invidie înseamnă a-ţi proclama

inferioritatea. Faţă de unii prieteni apropiaţi, ne mai confesăm uneori şi vorbim de visele sau dorinţele nerealizate, invidia însă, nu o mărturisim niciodată. O mascăm în diverse feluri: „O fi el mai deştept ca mine, dar nu are pic de conştiinţă sau de simţ moral" sau: „Poate că el are o putere mai mare, dar asta pentru că nu joacă cinstit." Dacă nu începem să îl calomniem, putem să exagerăm cu laudele – o altă mască a invidiei.

Invidiosul se ascunde cu tot atâta grijă ca şi desfrânatul şi inventează neîncetat alte trucuri şi stratageme ca să-şi mascheze viciul. Astfel, el este în stare să pretindă că ignoră superioritatea altora (care îl roade la inimă) de parcă nici nu i-ar

vedea pe aceştia sau nu ar fi auzit niciodată de ei. Este un maestru al disimulării. Pe de o parte, încearcă din toate puterile să se prefacă şi astfel, să împiedice apariţia oricărei forme de superioritate, în orice situaţie. Iar dacă [asemenea oameni superiori apar totuşi] el aruncă asupra lor întunecarea, hipercriticismul, sarcasmul şi calomnia, aidoma broaştei care, din ascunzătoarea ei, scuipă venin. Pe de altă parte, îi va susţine la infinit pe unii oameni nesemnificativi, mediocri ori chiar inferiori din acelaşi domeniu de activitate.

Arthur Schopenhauer, 1788-1860

Există un număr de strategii prin intermediul cărora să se facă faţă acestei emoţii insidioase şi

profund distructive. Mai întâi, acceptă ideea că unii oameni te pot depăşi într-un fel sau altul, ca şi faptul că i-ai putea invidia. Fă însă din acest sentiment un imbold la a-i egala şi întrece tu pe ei într-o zi. Dacă laşi invidia să-ţi intre în suflet, ţi-l va otrăvi – scoate-o la lumina zilei şi te va purta spre realizări şi mai mari.

În al doilea rând, înţelege că, pe măsură ce acumulezi o putere tot mai mare, cei mai prejos de tine te vor invidia. S-ar putea să nu o arate, dar acest lucru este inevitabil. Nu te mulţumi, naiv, să te încrezi în faţada pe care ţi-o prezintă. Citeşte printre rândurile criticilor şi remarcilor lor sarcastice, semnele că ar dori să te înjunghie pe la spate, laudele

exagerate care îţi pregătesc căderea urzită de ei, privirile pline de ură. Problema invidiei ar fi pe jumătate rezolvată dacă ne-am da seama de existenţa ei înainte de a fi prea târziu.

Căci nu sunt mulţi oamenii care, spune proverbul, pot nutri iubire pentru un prieten pe care îl favorizează norocul, fără a simţi invidie; iar în jurul minţii invidioase, stăruie otrava rece care face de două ori mai mari chinurile vieţii. Propriile-i răni, el singur trebuie să-şi oblojească, iar bucuria altuia îi pare un blestem.

Eschil, circa 525-456 î. Hr.

În sfârşit, atunci când eşti invidiat, aşteaptă-te ca oamenii să comploteze împotriva ta în mod

perfid. Îţi vor aşeza în cale obstacole pe care nu le vei putea prevedea sau a căror sursă nu vei şti s-o identifici. Este dificil să te aperi de un asemenea gen de atac, iar până când ajungi să-ţi dai seama că atitudinea cutăruia porneşte din invidie, se poate întâmpla să fie deja prea târziu: scuzele pe care ţi le-ai cere, falsa umilinţă pe care ai aborda-o, toate gesturile defensive nu ar face decât să agraveze problema. Din moment ce este incomparabil mai uşor să eviţi din capul locului crearea invidiei decât să o elimini odată ce a încolţit, ar trebui să urmăreşti prima variantă. Adeseori propriile tale acţiuni sunt cele care generează această patimă, propria ta lipsă de tact, propria ta

opacitate la sentimentele celorlalţi. Fii mai atent la gesturile şi la calităţile care o pot face să se ivească şi scoate de la început dintele viperei, înainte de a fi sfâşiat de ea.

Kierkegaard considera că există anumite categorii de oameni ce stârnesc invidia semenilor lor şi că ei sunt la fel de vinovaţi de apariţia ei ca şi cei care o simt. Tipul cel mai des întâlnit îl cunoaştem cu toţii: aceşti indivizi fac mare zarvă ori de câte ori li se întâmplă ceva bun, indiferent că au vreun merit în această reuşită sau o datorează norocului. În realitate, le place să-i umilească pe ceilalţi. Sunt lesne de înţeles şi incorigibili. Alţii, însă, deşteaptă pizma într-un fel mai

subtil şi fără să-şi dea seama, fiind, în parte, răspunzători de situaţia creată şi de necazurile lor. Acestei categorii îi aparţin persoanele înzestrate cu un mare talent.

Sir Walter Raleigh era unul dintre oamenii cei mai sclipitori de la curtea reginei Elisabeta I a Angliei: savant, poet (ale cărui scrieri continuă să fie considerate printre cele mai semnificative ale vremii sale), dar şi abil conducător, om de afaceri plin de cutezanţă, mare navigator şi, ca şi cum toate acestea nu ar fi fost de ajuns, acest ilustru reprezentant al culturii Renaşterii era un bărbat frumos şi un curtean pe cât de fermecător, pe atât de îndrăzneţ, care a ştiut să îşi deschidă drum până la statutul de

favorit al suveranei sale. Totuşi, oriunde se îndrepta, existau mereu unii care să-i pună beţe în roate. În cele din urmă, a căzut în dizgraţie, cumplitul său declin încheindu-se în temniţă şi apoi, sub securea călăului.

IOSIF ŞI HAINA SA

Şi iubea Israel pe Iosifmai mult decât pe toţi ceilalţi fii ai săi, pentru că el era copilul bătrâneţilor lui, şi-i făcuse haină lungă şi aleasă. Fraţii lui [...] îl urau [...]. Iar ei, văzându-l de departe, până a nu se apropia de ei, au început a unelti asupra lui să-l omoare. Şi au zis unii către alţii: „Iată visătorul acela de vise vine! Haidem să-l omorâm, să-l aruncăm într-un puţ şi să zicem că l-a mâncat

o fiară sălbatică şi vom vedea ce se va alege de visele lui!”
Vechiul Testament, Facerea, 37:3-4,18-20

Raleigh nu reuşea să înţeleagă această permanentă împotrivire încăpăţânată din jurul său. Nu îşi dădea seama că nu făcuse niciun efort să-şi ascundă calităţile înnăscute sau dobândite prin învăţătură; dimpotrivă, şi le etala în faţa tuturor, arătându-şi multilateralitatea cu convingerea că aşa îi impresiona şi le câştiga prietenia. În realitate, îşi făcea duşmani tăcuţi, care i se simţeau inferiori şi nu s-ar fi dat în lături de la nimic pentru ca, la momentul potrivit, când avea să comită cea mai neînsemnată greşeală, să-l

distrugă. În ultimă instanţă, Raleigh a ajuns pe eşafod învinuit fiind de trădare, dar invidia ştie să-şi ascundă distructivitatea sub orice fel de mască.

Resentimentele stârnite de Sir Walter Raleigh erau de soiul cel mai rău: se datorau talentului şi graţiei sale naturale, pe care nu se sfia să şi le dezvăluie. Averi pot aduna şi alţii, puterea nu este nici ea inaccesibilă celor abili şi perseverenţi, dar inteligenţa superioară, frumuseţea fizică, farmecul sunt calităţi pe care ori le ai din naştere, ori nu le vei dobândi niciodată. Oamenii desăvârşiţi au cel mai mult de lucru atunci când trebuie să-şi diminueze strălucirea şi să-şi scoată la iveală câte un defect de natură să-i ajute în

prevenirea invidiei celor din jur înainte ca aceasta să prindă rădăcini. Este o greşeală şi o naivitate să crezi că vei fermeca lumea cu talentele tale native, când, în fond, îţi atragi ură, nu prietenie.

În ceea ce priveşte puterea, un mare pericol îl reprezintă schimbările în bine – o promovare neaşteptată, o victorie sau un succes ca picat din cer. Fii sigur că foştii tăi egali te vor invidia.

În 1651, când a fost ridicat la rangul de cardinal, arhiepiscopul de Retz ştia prea bine că mulţi dintre episcopi îl vor pizmui. Ar fi fost stupid să şi-i îndepărteze şi de Retz a făcut tot ceea ce i-a stat în putinţă ca să-şi micşoreze meritele şi să sublinieze importanţa rolului pe

care îl jucase în avansarea sa norocul. Pentru a-i ajuta pe oameni să se simtă în largul lor, cardinalul se arăta modest şi plin de politeţe, ca şi cum nu s-ar fi petrecut nimic deosebit. (În realitate, puterea pe care o deţinea acum era mult mai mare decât înainte.) În memoriile sale, nota că această purtare înţeleaptă „a produs efecte bune, reducând invidia creată împotriva mea, [este] cel mai mare dintre secrete". Urmează exemplul lui de Retz. Accentuează în mod subtil cât ai fost de norocos, astfel ca fericirea ta să le pară celorlalţi mai accesibilă, iar impulsul către invidie mai puţin acut. Ai grijă, totuşi, să nu îţi iei un aer de falsă modestie ce nu va înşela pe nimeni şi îi va face pe

toţi încă şi mai invidioşi. Trebuie să-ţi joci bine rolul – să nu sune fals nici modestia, nici cordialitatea ta faţă de cei pe care i-ai lăsat în urmă. Orice nuanţă nesinceră va îngreuna acceptarea noului tău statut. Ţine minte: deşi acesta îţi asigură mai multă putere, nu va fi deloc în interesul tău să-ţi îndepărtezi foştii egali. Puterea are nevoie de o bază de susţinere solidă, iar invidia o poate distruge pe nesimţite.

Indiferent de nivel, puterea politică creează invidie şi una dintre cele mai bune metode de a combate această invidie, înainte ca ea să prindă rădăcini, este să pari lipsit de ambiţie. La moartea lui Ivan cel Groaznic, Boris Godunov îşi dădea seama că era unicul în stare să

conducă Rusia, dar dacă se arăta prea nerăbdător să se înscăuneze ţar, boierii l-ar fi pizmuit, drept care a refuzat coroana nu o dată, ci de repetate ori. A silit poporul să insiste şi abia după aceea a acceptat. Aceeaşi strategie a folosit-o cu mare efect şi George Washington, la început refuzând să păstreze comanda supremă a armatei americane şi apoi, preşedinţia. În ambele cazuri, popularitatea sa a sporit substanţial. Oamenii nu pot invidia puterea pe care ei înşişi au dat-o cuiva aparent nedoritor s-o primească.

După spusele omului de stat şi scriitorului Sir Francis Bacon, politica cea mai înţeleaptă a celor puternici este aceea de a inspira

semenilor lor un fel de milă, de parcă responsabilităţile asumate de ei ar fi o povară grea, care le impune sacrificii. Cum ar putea invidia cineva pe un om silit să ia pe umerii săi greutatea copleşitoare a interesului public? Pretinde, aşadar, că puterea este mai degrabă un act de autojertfire decât un izvor de fericire şi vei fi mai puţin invidiat. Subliniază-ţi necazurile şi transformă un pericol potenţial (invidia) într-o sursă de sprijin moral (mila). Un truc similar este să sugerezi ideea că de şansa aceasta a ta vor beneficia, de fapt, cei din jurul tău. În acest sens, s-ar putea să fie nevoie să-ţi mai desfaci baierele pungii, ca Cimon, un bogat general din antica Atena, care

împărţea daruri generoase cetăţenilor pentru a-i împiedica să-l ţină de rău din cauza influenţei sale (datorate averii) în viaţa politică a cetăţii. Cimon nu s-a zgârcit la bani şi a reuşit să abată de la persoana sa pizma, evitând astfel ostracizarea.

Pictorul englez J. M. W. Turner a găsit o altă soluţie ca să ocolească invidia confraţilor săi, pe care o considera cel mai mare obstacol pe drumul său către succes. Ştiind că incomparabilul său talent de colorist îi făcea foarte refractari la ideea de a-şi expune lucrările lângă ale sale, a înţeles că această teamă avea să se transforme în invidie, fapt ce i-ar fi îngreunat obţinerea unor spaţii de expoziţie în galeriile de artă. Au

existat situaţii în care pictorul şi-a „întunecat" (cu funingine), în mod temporar, strălucirea petelor de culoare din tablourile sale pentru a câştiga bunăvoinţa celorlalţi artişti.

Pentru a abate de la ei invidia, Grácián le recomanda celor puternici să se arate slabi, să comită în public câte o greşeală neînsemnată, să-şi dezvăluie un viciu inofensiv. Deci: dă-le invidioşilor ceva de făcut, distrage-le atenţia de la păcatele sau erorile tale mai grave. Ţine minte: valoare nu are, de fapt, decât realitatea. Poate că eşti obligat să manevrezi aparenţele, însă în ultimă instanţă, rămâi cu singurul lucru care contează: puterea. În unele ţări arabe, cei bogaţi ocolesc invidia

procedând ca altădată Cosimo de' Medici, adică neetalând-o în afara, ci în interiorul casei. Aplică şi tu această înţelepciune, adaptând-o la contextul în care te afli.

Fereşte-te şi de celelalte măşti ale invidiei. Laudele exagerate sunt semn sigur că persoana care le rosteşte te pizmuieşte. Ele au menirea să te lege la ochi, ca să nu vezi că îţi pregăteşte căderea fie pentru că oricum îţi este imposibil să te ridici la nivelul lor, fie că îşi ascute cuţitul ca să te înjunghie pe la spate. Acelaşi lucru este valabil şi pentru oamenii care te critică excesiv de sever sau te calomniază public – te invidiază. Trebuie să recunoşti invidia şi sub aceste înfăţişări de împrumut şi să te

fereşti să cazi în capcana lor: nici nu le răspunde cu aceeaşi monedă celor care te împroaşcă cu noroi, nici nu le pune la inimă criticile. Răzbună-te ignorându-i ca pe nişte nulităţi ce sunt.

TRAGEDIA MORMÂNTULUI

[Când papa Iuliu a văzut prima oară proiectul lui Michelangelo pentru mormântul său,] i-a fost atât de tare pe plac încât a trimis pe dată la Carrara să se taie blocurile de marmură necesare, dându-i poruncă lui Alamanno Salviati de la Florenţa să îi plătească o mie de ducaţi în acest scop. Michelangelo a stat pe munte mai mult de opt luni, împreună cu doi pietrari şi calul său, fără să primească altceva decât hrana. [...] După ce s- au tăiat şi s-au

ales destule blocuri de marmură, le-a adus la ţărmul mării şi a lăsat acolo pe unul din oamenii săi care să vegheze la îmbarcarea lor. El s-a întors la Roma.

[...] Era un număr uriaş de blocuri de marmură, astfel că odată sosite şi cum umpleau piaţa, au deşteptat admiraţia tuturor şi bucuria papei, care l-a copleşit pe Michelangelo cu favoruri nemăsurate; şi când a început să lucreze la ele, se ducea iar şi iar să-l vadă şi să vorbească cu el despre mormânt şi despre alte lucruri, de parcă ar fi vorbit cu propriul său frate. Şi ca să ajungă la el şi mai lesne, papa a poruncit să se arunce o punte de la Corridore până la

odăile lui Michelangelo, şi aşa să meargă la el în taină.

Aceste multe şi dese favoruri au fost pricină (cum se întâmplă adesea la curte) de mare pizmă, de nesfârşite persecuţii, căci Bramante, arhitectul, care îi era drag papei, l-a făcut să-şi întoarcă gândul de la mormânt, spunându-i, aşa cum se zice în popor, că ar fi semn rău să-şi zidească omul mormântul câtă vreme trăieşte şi alte poveşti din acestea. Pe Bramante îl mânau şi frica, şi pizma, căci judecăţile lui Michelangelo îi dăduseră în vileag multe din greşeli. [...]

Acum că nu se mai îndoia că Michelangelo ştia de aceste greşeli ale sale, [Bramante] căuta cu tot

dinadinsul să-l facă să plece din Roma sau măcar să-l lipsească de bunăvoinţa papei şi de gloria şi folosul ce le-ar fi putut dobândi prin munca sa. În privinţa mormântului, a izbutit. Nu încape îndoială că dacă lui Michelangelo i s-ar fi îngăduit să-l termine după planurile lui dintâi, având un teren atât de larg ca să-şi arate măiestria, niciun alt artist, oricât de celebru (fie spuse acestea fără vreo pizmă), nu l-ar fi putut smulge din înălţimea la care s-ar fi ridicat.

Viaţa lui Michelangelo, Ascanio Con di vi, 1553

Nu încerca să-i ajuţi ori să le faci servicii celor care te invidiază – vor bănui că bunătatea ta este

amestecată cu dispreţ. Tentativa lui Joe Orton de a-l sprijini pe Halliwell în lansarea sa ca pictor nu a făcut decât să-i accentueze acestuia complexul de inferioritate şi invidia. Odată ce devine limpede că de invidie este vorba, adesea, singura soluţie este să fugi de oamenii invidioşi şi să-i laşi să fiarbă în amarul lor suc propriu.

În sfârşit, fii conştient de faptul că unele „cercuri" sunt mai predispuse la invidie decât altele. Efectele acesteia riscă să fie mai grave între colegi, unde există o spoială de egalitate, şi cu totul distructive într-un mediu democratic, în care manifestarea făţişă a autoritarismului este socotită condamnabilă. Fii, aşadar,

foarte receptiv la semnalele de alarmă dintr-un atare context social. Regizorul Ingmar Bergman a fost urmărit de reprezentanţii fiscului din Suedia mai ales pentru că a ieşit în evidenţă într-o ţară unde a te ridica deasupra celorlalţi nu este un lucru uşor de acceptat. în asemenea cazuri, nu poţi evita să fii invidiat şi nu ai mai nimic de făcut în afară de a înfrunta situaţia cu eleganţă, neluând animozitatea celorlalţi drept o ofensă personală. După cum a spus odată Thoreau: „Invidia este impozitul pe superioritate cu care sunt datori toţi oamenii deosebiţi."

A mărturisit vreodată în mod serios cineva că ar fi invidios? în invidie există un lucru resimţit de

toată lumea ca mai ruşinos decât însăşi ticăloşia unui delict.

Şi nu numai că toţi o resping, dar oamenii de calitate sunt chiar înclinaţi spre incredulitate atunci când ea îi este imputată unuia inteligent. însă cum sălaşul acesteia se află în inimă şi nu în creier, oricât de mare ar fi inteligenţa, tot nu furnizează garanţii împotriva invidiei.

Billy Budd, Herman Melville, 1819-1891

învaţă cum să învingi invidia şi răutatea. Aici dispreţul deşi înţelept, nu mai înseamnă, într-adevăr, decât prea puţin; este mai potrivită magnanimitatea. Un cuvânt bun spus despre cineva care te vorbeşte

de rău este nepreţuit; nu există răzbunare mai eroică decât aceea datorată tocmai meritelor şi calităţilor care îi frustrează şi îi chinuie pe invidioşi. Fiecare atingere a norocului este o nouă răsucire a funiei din jurul gâtului celor răuvoitori, căci paradisul invidiaţilor este infernul invidioşilor. A face din norocul tău o otravă pentru duşmani este, se spune, cea mai aspră pedeapsă ce ai putea să le-o dai. Invidiosul moare nu o singură dată, ci ori de câte ori aude cel invidiat rostirea vreunei laude; eternitatea faimei acestuia din urmă este măsura pedepsei celui dintâi; unul este nemuritor în glorie, celălalt în nefericire. Trâmbiţa

celebrităţii care vesteşte pentru unul nemurirea, pentru celălalt, vesteşte moartea, căci acesta este condamnat să se înăbuşe în propria lui invidie.

Baltasar Grácián, 1601-1658

Imagine: O grădină năpădită de buruieni. Nu pe ele le cultivi, dar se dezvoltă odată cu plantele sădite şi din apa cu care le uzi pe acestea. Poate că nu înţelegi în ce fel, dar buruienile invadează totul, cresc înalte şi urâte, împiedicând orice cultură să se dezvolte frumos şi să înflorească. înainte de a fi prea târziu, nu turna apă fără să te uiţi ce plantă stropeşti. Stârpeşte buruienile invidiei nedându- le nimic din care să se hrănească.

Ultimul cuvânt: Din când în când, dă la iveală un cusur nevinovat. Pizmaşii îi acuză de păcate pe cei mai desăvârşiţi şi străini de păcat. Ei se fac asemenea unui Argus cu toţi ochii scormonind ca să găsească pata de pe obrazul perfecţiunii – este singura lor mângâiere. Nu lăsa pizma să-şi împroaşte veninul – prefă-te că ai şi tu câte o scădere în curaj sau în deşteptăciune, ca s-o dezarmezi din vreme. Aşa îţi fluturi mantia cea roşie prin faţa coarnelor de taur ale pizmei ca să-ţi scapi de osândă nemurirea. (Baltasar Graciân, 1601-1658)

CONTRAARGUMENT

Trebuie să fii prudent cu invidioşii pentru că sunt atât^ de ascunşi şi au la îndemână nenumărate mijloace de a-ţi face rău. Însă ocolindu-i, îi poţi adesea îndârji şi mai tare. îşi vor da seama că eşti precaut, calitate ce o vor adăuga celor pentru care te consideră superior lor, invidiindu-te, deci, şi mai mult. De aceea este necesar să acţionezi înainte ca invidia să prindă rădăcini.

Dacă acest lucru s-a întâmplat deja, din vina ta sau nu, uneori cel mai bine e să alegi calea opusă: manifestă-ţi dispreţul cel mai adânc faţă de oamenii care te invidiază. în loc să-ţi ascunzi desăvârşirea, etalează-ţi-o nestingherit. Fă din fiecare triumf o ocazie de a-i sili să

se vânzolească în chinuri. Norocul şi puterea ta devin infernul lor de suferinţă. Dacă ajungi destul de sus ca să nu îţi mai poată face rău, invidia lor nu mai contează şi vei avea cea mai bună răzbunare posibilă: ei vor rămâne prizonierii torturii lor în timp ce tu, liber, te vei bucura de putere.

în acest fel l-a învins Michelangelo pe veninosul Bramante, care l-a determinat pe papa Iuliu al II-lea să se răzgândească şi să nu mai construiască mausoleul conceput de artist. Bramante invidia talentul dumnezeiesc al sculptorului şi la această unică victorie a sa – abandonarea mausoleului – a vrut să mai adauge una, convingându-l pe

pontif să-i încredinţeze lui Michelangelo pictarea tavanului Capelei Sixtine. Lucrarea presupunea ani întregi de muncă, în cursul cărora artistul avea să fie obligat să renunţe la crearea magnificelor sale statui, căci Bramante îl considera mult mai puţin înzestrat ca pictor decât ca sculptor. Intenţia sa fusese să distrugă imaginea de artist desăvârşit a lui Michelangelo.

Acesta a înţeles capcana ce i se pregătise şi nu a vrut să accepte comanda, însă pe papă nu îl putea refuza, aşa încât s-a supus. Apoi a transformat invidia lui Bramante într-un imbold spre încă o culme a perfecţiunii, realizând pe tavanul Capelei Sixtine o capodoperă

neîntrecută. Văzând-o şi auzind mereu vorbindu-se despre ea, Bramante se simţea sufocat de propria sa ură. Iată răzbunarea cea mai dulce şi mai durabilă cu care îi poţi pedepsi pe invidioşi.

LEGEA 47 NU ÎŢI DEPĂŞI OBIECTIVUL PROPUS – DUPĂ CE AI OBŢINUT VICTORIA, ÎNVAŢĂ SĂ TE OPREŞTI LA TIMP

 9

ARGUMENT

Clipa victoriei este adeseori şi clipa celui mai mare pericol. în beţia gloriei, aroganţa şi supraestimarea propriei tale forţe te pot împinge să mergi mai departe decât ţi-ai planificat şi să-ţi faci astfel mai mulţi duşmani decât ai capacitatea de a învinge. Nu lăsa succesul să ţi se urce la cap. Nimic nu poate înlocui strategia şi planificarea atentă. Fixează-ţi un obiectiv şi, după ce l-ai atins, opreşte-te.

ÎNCĂLCAREA LEGII

În anul 559 î. Hr., un tânăr pe nume Cyrus a adunat o armată uriaşă, alcătuită din triburile răzleţe ale Persiei şi a pornit la luptă împotriva bunicului său Astyages, regele mezilor. L-a înfrânt cu uşurinţă, s-a încoronat, la rândul său, rege al Mediei şi Persiei şi astfel a pus bazele imperiului persan. Au urmat, în ritm rapid, victorii după victorii. Cyrus l-a învins pe Croesus, regele Lydiei, a cucerit insulele Ionice şi alte câteva regate, apoi s-a îndreptat asupra Babilonului şi l-a zdrobit. A început să fie supranumit Cyrus cel Mare, regele lumii.

După ce s-a înstăpânit pe bogăţiile imperiului babilonian, şi-a pus ochii, mai departe către răsărit,

pe triburile pe jumătate barbare ale massagetailor, care trăiau într-un ţinut întins, aflat în vecinătatea Mării Caspice – un neam de războinici încrâncenaţi, asupra cărora domnea regina Tomyris. Nu erau atât de bogaţi ca babilonienii, dar Cyrus a hotărât totuşi să-i atace, considerându-se un supraom imposibil de înfrânt. Era sigur că nu vor fi în stare să facă faţă uriaşei sale armate şi că imensul său imperiu va deveni încă şi mai vast.

În anul 529 î. Hr., Cyrus mărşăluia către fluviul Araxes, poarta regatului massagetailor. După ce şi-a aşezat tabăra pe malul de vest al fluviului, a primit un mesaj din partea reginei Tomyris: „Rege al mezilor”, spunea mesajul,

„te sfătuiesc să renunţi la planurile tale, căci nu poţi să ştii dacă până la urmă îţi vor fi de vreun folos. Domneşte peste poporul tău şi încearcă să te împaci cu gândul că peste al meu domnesc eu. Dar sunt sigură că nu îmi vei asculta povaţa, căci să trăieşti în pace este ultimul lucru pe care ţi l-ai dori.” încrezătoare în armata ei şi nevrând să mai amâne o bătălie pe care o ştia inevitabilă, Tomyris s-a oferit să-şi retragă trupele aflate de cealaltă parte a fluviului, ca să-i permită lui Cyrus să-l traverseze cu bine şi, dacă vrea, să angajeze ostilităţile pe malul estic.

COCOŞELUL FANFARON

Doi cocoşi se luptau pe o grămadă de bălegar. Unul din ei era

mai puternic. L-a învins pe celălalt şi l-a alungat. Toate găinile s-au îngrămădit în jurul cocoşelului victorios şi au început să-l ridice în slăvi. Cocoşelul voia ca puterea şi gloria lui să fie cunoscute şi în curtea vecină. A zburat pe acoperişul hambarului, a bătut din aripi şi s-a apucat să strige cât ce putea: „Uitaţi-vă la mine cu toţii. Sunt un cocoşel învingător. Niciun alt cocoşel din lume nu are atâta putere ca mine.” Nici nu a terminat bine ce avusese de spus că un uliu l-a şi omorât, l-a ridicat în gheare şi l-a dus în cuibul lui.

Fabule, Lev Tolstoi, 1828-1910

Cyrus a acceptat, dar în loc să treacă direct la atac, s-a gândit să

recurgă la un şiretlic. Massagetaii nu erau obişnuiţi cu luxul. Odată trecut pe malul celălalt al fluviului, şi-a aşezat din nou tăbăra şi a întins masă mare, ca pentru un banchet bogat, cu mâncăruri multe, belşug de carne, delicatese şi vin tare. Apoi a lăsat în tabără trupele cele mai puţin puternice, iar restul soldaţilor l-a retras către fluviu. Curând, un detaşament numeros de massagetai a pornit asupra taberei şi, într-o bătălie crâncenă, i-a ucis pe toţi perşii aflaţi acolo. Apoi, atraşi de ospăţul fabulos rămas pe mese, au mâncat şi au băut după pofta inimii. Într-un târziu, nici nu se putea astfel, au adormit. Peste noapte, armata persană s-a întors în tabără şi i-a omorât pe mulţi dintre ei, iar

pe ceilalţi i-a făcut prizonieri. Printre aceştia din urmă se număra şi generalul lor, un tânăr numit Spargapises, fiul reginei Tomyris.

Când a auzit de cele întâmplate, aceasta i-a trimis un alt mesaj lui Cyrus, mustrându-l pentru că se folosise de viclenie ca să-i învingă armata. „Ascultă-mă”, i-a scris ea, „şi te voi sfătui de bine: dă-mi înapoi fiul, părăseşte ţara mea cu trupele intacte şi mulţumeşte-te cu faptul că ai triumfat asupra unei treimi din massagetai. Dacă refuzi, jur pe soare, stăpânul nostru, că o să-ţi dau mai mult sânge decât ai putea să bei cu toată lăcomia ta.” Cyrus a preferat să dispreţuiască batjocoritor şi această povaţă: nu

voia să-i elibereze fiul, ci să-i zdrobească pe toţi aceşti barbari.

Văzând că nu avea să fie eliberat, prinţul nu a mai putut suporta umilinţa situaţiei sale şi s-a sinucis. Vestea morţii lui a umplut de durere inima reginei. Şi-a adunat puterile şi toţi soldaţii pe care a reuşit să-i mobilizeze, apoi, aprinzându-le în suflet dorinţa frenetică de răzbunare, a atras trupele lui Cyrus într-o bătălie sângeroasă. În cele din urmă, massagetaii au învins. În furia lor cumplită, au măcelărit armata perşilor şi l-au ucis şi pe Cyrus.

După bătălie, Tomyris şi războinicii ei au cercetat câmpul de luptă în căutarea trupului acestuia. Când l-au găsit, regina însăşi i-a

retezat capul, l-a vârât într-un burduf umplut cu sânge, strigând: „Cu toate că te-am învins şi încă sunt în viaţă, tu m-ai distrus luându-mi, prin viclenie, fiul. Acum vezi că fac aşa cum te-am ameninţat că voi face: ai mai mult sânge decât poţi să bei.” Odată cu dispariţia lui Cyrus, imperiul persan s-a destrămat cu repeziciune. Cu un singur gest arogant, marele general şi rege a dărâmat tot ceea ce clădise.

Comentariu

Nu există nimic mai îmbătător ca victoria – şi nimic mai periculos.

Cyrus îşi ridicase imperiul pe ruinele altuia dispărut. Cu o sută de ani înaintea sa, puternicul stat

asirian fusese redus la nefiinţă, iar din splendida lui capitală, Ninive, nu mai rămăseseră decât pietre îngropate în nisip. Asirienii avuseseră această soartă cumplită pentru că nici ei nu se opriseră la timp, distrugând cetate după cetate, până când au uitat ce ţel urmăriseră în lupta lor şi au ajuns să caute cu orice preţ victoria de dragul victoriei. Imperiul devenise prea întins ca să mai poată fi apărat şi îşi făcuse numeroşi duşmani care, în cele din urmă, s-au coalizat şi au izbutit să îl zdrobească.

ETAPA CONTRAINTEROGATORIULUI

în toate contrainterogatoriile [...], trebuie să repet înainte de orice faptul că vă recomand să fiţi

mereu atenţi la alegerea momentului în care e bine să vă opriţi. Nimic nu este mai important decât să vă încheiaţi interogatoriul cu un triumf. Atât de numeroşi jurişti reuşesc să surprindă martorul contrazicându-se în mod flagrant, dar, nemulţumindu-se numai cu atât, continuă să pună întrebări şi diluează interogatoriul până când efectul pe care avantajul obţinut anterior îl avusese asupra juraţilor se pierde cu desăvârşire.
Arta Contrainterogatoriului, Francis L. Wellman, 1913

Cyrus nu a ţinut seama de lecţia asiriană. A dispreţuit avertismentele oracolelor şi ale sfetnicilor săi şi nu a şovăit să

ofenseze o regină, victoriile de până atunci i se suiseră la cap – nu mai auzea glasul raţiunii. În loc să-şi consolideze deja atât de vastul său imperiu, a vrut să-i adauge alte cuceriri; în loc să accepte faptul că fiecare situaţie este diferită de cele precedente, a crezut că, atâta timp cât foloseşte metode cunoscute, adică forţa brutală şi viclenia, orice nou război nu se poate sfârşi altfel decât cele anterioare.

Trebuie să înţelegi că în privinţa puterii, singurul tău ghid este raţiunea. A te lăsa influenţat de un elan de moment sau de o succesiune de evenimente cu valoare emoţională înseamnă a comite o eroare ce se poate dovedi fatală. Ai obţinut succesul, stai pe

loc. Fii prudent. După ce câştigi o victorie, analizează rolul circumstanţelor specifice, nu ceda tentaţiei de a repeta aceleaşi manevre iar şi iar, în speranţa ajungerii la mereu acelaşi rezultat. Istoria e plină de ruinele imperiilor altădată victorioase şi de cadavrele conducătorilor care nu au învăţat să se oprească la vreme şi să-şi consolideze avantajul dobândit.

RESPECTAREA LEGII

Nu există persoană care să se afle într-o situaţie mai delicată şi mai instabilă ca o metresă de rege. Aceste femei nu aveau putere reală şi nici vreun drept pe care să conteze la vremuri de restrişte.

Erau înconjurate de haite de curteni invidioşi ce de-abia aşteptau să le vadă căzute în dizgraţie, iar în cele din urmă, cum singurul lor argument îl reprezenta frumuseţea fizică, această cădere era inevitabilă şi dureroasă.

Regele Ludovic al XV-lea al Franţei şi-a luat amante „oficiale" încă de la începutul domniei, norocul fiecăreia dintre ele neţinând însă mai mult de câţiva ani. Apoi a apărut doamna de Pompadour, căreia, pe când era o fetiţă de vreo nouă ani (numită Jeanne Poisson şi născută într-o familie modestă), o prezicătoare i-a spus că într-o zi avea să ajungă favorita regelui. Prezicerea părea un vis absurd, pentru că metresele regale

proveneau aproape întotdeauna din rândurile aristocraţiei. Jeanne nu înceta totuşi să se creadă destinată iubirii monarhului, iar visul s-a transformat în obsesie. Şi-a cultivat calităţile potrivite unei favorite – a învăţat muzica, dansul, declamaţia şi călăria. Excela în toate aceste domenii. S-a măritat cu un bărbat aparţinând micii nobilimi, care însă a introdus-o în cele mai ilustre saloane ale Parisului. Curând, toată lumea vorbea despre această tânără frumoasă, talentată, inteligentă şi plină de farmec.

Jeanne Poisson a ştiut să devină prietena lui Voltaire, Montesquieu şi a altor mari personalităţi intelectuale ale epocii, dar nu a uitat nicio clipă de scopul

pe care şi-l fixase în copilărie – acela de a cuceri inima regelui. Soţul ei avea un castel în pădurea unde obişnuia să vâneze Ludovic al XV-lea, iar ea a început să-şi petreacă tot mai mult timp acolo. Urmărea cu mare atenţie toate mişcările regelui şi s-a asigurat că acesta o va vedea „din întâmplare”, trecând în trăsura ei cea mai elegantă şi purtând rochia cea mai frumoasă, într-adevăr, regele a remarcat-o şi i-a dăruit vânatul abia doborât.

în 1744, a murit metresa „în funcţie” a suveranului, ducesa de Châteauroux, iar Jeanne a trecut la atac. Se ducea oriunde ştia că va apărea şi Ludovic: la balurile mascate de la Versailles, la operă, în orice loc în care putea să-şi etaleze

farmecul şi talentele la muzică, dans, călărie şi cochetare. în septembrie 1745, această tânără de douăzeci şi patru de ani, fiica unui modest slujbaş de bancă, a fost recunoscută oficial ca metresă a regelui: i s-a dat o cameră în palat, unde acesta putea s-o viziteze oricând, folosind o scară secretă şi, pentru că nobilii de la curte erau supăraţi din pricina originii ei sociale, i s-a acordat rangul de marchiză. De atunci, Jeanne Poisson a devenit doamna de Pompadour.

GENERALUL CARE ÎNTRECE MĂSURA

Găsim în cărţi multe exemple de acest fel, căci generalul care, prin vitejia sa, a cucerit un stat în numele stăpânului său, iar pentru

sine însuşi a dobândit o mare glorie şi şi-a încărcat soldaţii cu prăzi bogate, îşi câştigă în mod necesar, atât în rândurile trupelor sale, cât şi ale celor vrăjmaşe, ca şi printre supuşii principelui, un renume atât de înalt, încât însăşi victoria repurtată de el devine respingătoare şi dă naştere temerilor acestuia. Căci întrucât firea omenească este pe cât de ambiţioasă pe atât de bănuitoare şi nu recunoaşte limita norocului, nu este imposibil ca suspiciunea ivită pe neaşteptate în mintea principelui din cauza victoriei generalului să fie agravată de unele vorbe arogante sau insolente ale acestuia, astfel că principele va ajunge în chip firesc să

se gândească la necesitatea de a se pune la adăpost de ambiţia generalului.

Ca să facă acest lucru, soluţiile ce se impun de la sine sunt fie să poruncească uciderea acestuia, fie să-l lipsească de renumele dobândit în rândul armatei şi al poporului, folosind orice mijloace pentru a dovedi că victoria nu a fost obţinută datorită priceperii şi curajului său, ci mulţumită norocului şi laşităţii duşmanilor sau înţelepciunii celorlalţi comandanţi aflaţi alături de el în luptă.

Niccolo Machiavelli, 1469-1527

Ludovic al XV-lea era un om pe care cel mai vag semn de plictiseală îl indispunea peste măsură. Doamna

de Pompadour ştia că nu îl putea ţine sub vraja ei decât dacă reuşea să-l distreze. În acest scop, a inaugurat seria spectacolelor teatrale de la Versailles, spectacole în care ea însăşi juca rolurile principale; a organizat complicate partide de vânătoare, baluri mascate şi orice alte amuzamente care să-i menţină regelui buna dispoziţie şi în afara iatacului ei. A devenit o patroană a artelor şi autoritatea supremă în materie de bun gust şi modă, dând tonul eleganţei pentru întreaga Franţă. Cu fiecare succes, numărul duşmanilor ei de la curte sporea şi mai mult, însă doamna de Pompadour îi reducea la tăcere cu o armă nemaifolosită până atunci de

vreo metresă a regelui: politeţea desăvârşită. Pe toţi snobii aceştia care nu îi puteau ierta originea modestă, îi fermeca cu graţia ei. Şi, culmea neobişnuitului, s-a împrietenit cu regina şi a insistat ca Ludovic al XV-lea să-i acorde mai multă atenţie soţiei sale şi să se poarte mai frumos cu ea. Ca o încununare a gloriei, acesta a făcut-o din marchiză, ducesă. Influenţa ei a devenit tot mai puternică şi în politică – într-adevăr, la un moment dat, a fost un fel de ministru de externe neoficial.

În 1751, pe când se afla în culmea puterii, doamna de Pompadour s-a văzut confruntată cu cea mai gravă criză din viaţa ei: epuizată fizic din pricina multiplelor

responsabilităţi asumate, a constatat că îi era din ce în ce mai greu să se ridice la înălţimea exigenţelor erotice ale suveranului. De obicei, într-o asemenea situaţie, favoritele simţeau că zilele fericite stau să apună şi se luptau cu disperare să-şi păstreze locul, în ciuda vestejirii frumuseţii. Dar doamna de Pompadour avea strategia ei: l-a încurajat pe rege să-şi organizeze un fel de bordel pe domeniile regale de la Versailles – aşa-numitul *Parc aux Cerfs.* Acolo, suveranul aflat acum între două vârste putea să le întâlnească pe cele mai frumoase tinere din ţară.

Doamna de Pompadour ştia că farmecul şi abilitatea sa politică o făcuseră indispensabilă regelui. Ce

teamă putea să-i inspire una sau alta dintre fetele de şaisprezece ani care nu dispuneau nici de puterea, nici de prestanţa ei? Ce importanţă avea faptul că îşi pierduse exclusivitatea alcovului regal atâta timp cât rămânea cea mai puternică femeie din Franţa? Aceasta era poziţia la care ţinea şi ca să şi-o apere, s-a împrietenit şi mai strâns cu regina, ba chiar a început să o însoţească la liturghie. Deşi duşmanii ei de la curte conspirau ca s-o înlăture, suveranul nu a îndepărtat-o – lângă ea se simţea liniştit. Doamna de Pompadour a hotărât să renunţe, treptat, la a se mai amesteca în politică abia după ce jucase un rol activ în dezastruosul Război de şapte ani.

Avusese dintotdeauna o sănătate fragilă şi a murit la numai patruzeci şi trei de ani, în 1764. Fapt fără precedent, „domnia” ei ca metresă oficială durase peste două decenii. „Am regretat-o toţi”, scria ducele de Croy, „căci era amabilă şi ajuta pe oricine îi cerea sprijinul.”

Comentariu

Conştientă de efemeritatea puterii lor, amantele regale se lăsau îndeobşte cuprinse de un fel de frenezie odată ce cucereau inima monarhului: încercau să adune averi cât mai mari, ca să se pună la adăpost după inevitabila cădere în dizgraţie, iar pentru a-şi păstra domnia cât mai mult timp posibil, se

arătau necruţătoare cu duşmanii lor de la curte. Cu alte cuvinte, însăşi situaţia lor părea să le facă avide de bani şi vindicative, ceea ce adeseori se dovedea o greşeală care se întorcea împotriva lor. Doamna de Pompadour a reuşit acolo unde celelalte metrese de rege dăduseră greş pentru că niciodată nu a urmărit să se îmbogăţească. În loc să-i domine pe curteni cu puterea pe care o deţinea, s-a străduit să le câştige sprijinul. Nu a dat nicicând, nici cea mai mică dovadă de lăcomie sau de aroganţă. Când nu a mai putut să satisfacă pretenţiile erotice ale regelui, nu s-a neliniştit la gândul că locul ei din alcovul acestuia avea să fie luat de altcineva, ci a recurs la o

stratagemă – l-a încurajat să-şi ia amante tinere, ştiind prea bine cum stăteau lucrurile, cu cât erau mai tinere şi mai frumoase, cu atât prezentau mai puţin pericol, pentru că în niciun caz nu se puteau compara cu farmecul ei sofisticat, iar Ludovic sfârşea întotdeauna prin a se plictisi de ele.

Un cunoscut căţărător în copaci învăţa odată pe cineva cum să se suie într-un arbore înalt, l-a poruncit să taie crengile din vârf, dar când, în timp ce făcea acest lucru, omul a părut să fie în primejdie, priceputul căţărător nu i-a spus nimic. Abia după ce a coborât până în dreptul streşinii căţărătorul i-a strigat: „Ai grijă! Fii atent cum cobori!”. L-am întrebat: „De ce ai

spus asta? De la înălţimea aceea putea tot atât de bine să şi sară dacă voia". „Tocmai de asta", a răspuns priceputul căţărător. „Câtă vreme era sus, la o înălţime ameţitoare, unde ramurile ameninţau să se rupă, îi era lui însuşi aşa de frică încât nu i-am zis nimic. Greşelile se fac întotdeauna atunci când oamenii ajung la partea mai uşoară a drumului."

Omul acesta aparţinea clasei celei mai de jos, dar vorbele sale se aflau în perfectă armonie cu învăţăturile înţelepţilor. Şi în jocul cu mingea se zice că tocmai după ce o loveşti corect cu piciorul ieşind dintr-o situaţie dificilă şi începi să crezi că următoarea va fi mai

uşoară, atunci poţi să fii sigur că o pierzi.

Eseuri despre lene, Kenko, Japonia, secolul al XlV-lea

Succesul joacă feste inteligenţei. Te face să te simţi invulnerabil şi, în acelaşi timp, mai ostil şi mai nestăpânit faţă de cei care îţi contestă puterea. Din cauza lui, devii mai puţin capabil să te adaptezi împrejurărilor. Ajungi să crezi că victoriile se datorează mai degrabă forţei tale de caracter decât strategiei şi planurilor bine concepute. Trebuie să înţelegi, asemenea doamnei de Pompadour, că tocmai în momentul triumfului se cuvine să mizezi pe abilitate şi pe strategie, consolidându-ţi baza de putere, recunoscând şansei şi împrejurărilor importanţa meritată şi rămânând receptiv la orice schimbare a norocului. Tocmai în

momentul victoriei este necesar să joci jocul curteanului şi să respecţi mai mult ca oricând legile puterii.

Cel mai mare pericol apare în clipa victoriei.

Napoleon Bonaparte, 1769-1821

CHEILE PUTERII

Puterea îşi are ritmurile şi formulele ei. Reuşesc să câştige cei care ţin sub control aceste formule şi le alternează după voie, destabilizându-i pe ceilalţi în vreme ce bat tactul după cum le place. Esenţa strategiei constă în a prevedea ceea ce urmează să se întâmple, iar euforia victoriei îţi poate diminua această capacitate de control. În primul rând, pentru că succesul tău se datorează unei

asemenea formule pe care te simţi tentat s-o aplici din nou. Vei încerca să înaintezi în aceeaşi direcţie fără să-ţi pui întrebarea dacă este direcţia cea bună. În al doilea rând, succesul tinde să ţi se urce la cap şi să te facă să nu mai judeci limpede. Te simţi invulnerabil şi acţionezi agresiv, iar această agresivitate va distruge tot ceea ce ai dobândit prin victoria deja obţinută!

Lecţia este simplă: Oamenii puternici schimbă ritmurile şi formulele, modifică traseul, se adaptează la împrejurări şi învaţă să improvizeze. În loc să-şi lase picioarele fără astâmpăr să-i poarte singure înainte, preferă să facă un pas înapoi ca să se uite pe unde calcă. Ca şi cum în sângele lor ar

exista un vaccin, se imunizează la beţia victoriei, şi îşi ţin în frâu emoţiile; imediat după triumf îşi impun un gen de blocaj. Se domolesc, îşi acordă timpul necesar analizării celor petrecute, cercetează ponderea elementelor de context şi a hazardului. După cum ţi se spune la şcoala de echitaţie, întâi trebuie să fii în stare să te stăpâneşti pe tine însuţi şi abia apoi ştii să stăpâneşti calul.

împrejurările şi întâmplarea participă întotdeauna la jocul puterii. Acest fapt este inevitabil şi face lucrurile mai interesante. Dar indiferent ce ai crede, norocul este mai periculos decât ghinionul. Ghinionul ne dă lecţii preţioase despre răbdare, planificare şi nevoia

de a fi pregătit pentru ce este mai rău, norocul, însă, te amăgeşte cu lecţii contrarii şi te îndeamnă să consideri că inteligenţa ta infailibilă te va purta spre victorie. în mod inexorabil, norocul e schimbător, iar schimbarea te ia întotdeauna pe nepregătite.

După părerea lui Machiavelli, aceasta a fost cauza căderii lui Cesare Borgia. Repurtase numeroase triumfuri, era într-adevăr un strateg remarcabil, dar avea ghinionul de a fi prea norocos: tatăl său devenise papă. Apoi, când a cunoscut ghinionul autentic – moartea părintelui său – faptul l-a surprins total nepregătit, iar nenumăraţii săi duşmani au sărit să-l sfâşie. Norocul care te înalţă sau

îşi pune pecetea pe succesele tale aduce şi momentul când e bine să deschizi ochii: roata te poate coborî tot atât de lesne pe cât te ridică. Dacă eşti pregătit pentru cădere, este mai puţin probabil să-ţi frângi gâtul odată ajuns jos.

Oamenii răsfăţaţi de succes sunt cuprinşi de febrilitate şi chiar dacă se străduiesc să-şi păstreze calmul, cei de sub ordinele lor îi îndeamnă insistent să-şi depăşească ţinta iniţială şi să se avânte acolo unde apa este primejdios de adâncă. Trebuie să ai o strategie şi faţă de aceşti instigatori la imprudenţe. Dacă pledezi pur şi simplu în favoarea moderaţiei, vei părea slab şi fără orizont, iar impresia că nu ai fi capabil să-ţi continui seria

triumfurilor s-ar putea să-ţi slăbească autoritatea.

Atunci când generalul şi omul de stat atenian Pericle a condus un număr de campanii navale în Marea Neagră, în anul 436 î. Hr., victoriile uşoare le-au deschis concetăţenilor săi gustul cuceririlor. Au început să-şi facă vise că vor supune Egiptul, îi vor zdrobi pe perşi şi vor ataca de pe mare Sicilia. Pe de o parte, Pericle ţinea în frâu aceste stări emoţionale primejdioase avertizând asupra exceselor de orgoliu care îi sfidează pe zei, iar pe de altă parte, le hrănea imaginaţia angajând trupele în mici bătălii pe care ştia sigur că nu avea cum să le piardă şi creându-le iluzia succesului continuu. Abilitatea cu care Pericle

făcea acest joc reiese din ceea ce s-a întâmplat după moartea lui: puterea a încăput pe mâna demagogilor care au împins Atena la invadarea Siciliei şi, astfel, printr-o singură hotărâre necugetată, au năruit un imperiu.

Ritmica puterii pretinde adeseori alternarea forţei cu subtilitatea. Excesul de agresivitate generează reacţii la fel de agresive; prin supralicitare şi repetare, subtilitatea devine previzibilă şi lesne de descifrat. Aflat în serviciul stăpânului său, shogunul Oda Nobunaga, marele general japonez (ulterior, împărat) din secolul al XVI-lea, Hideyoshi, a cucerit odată o uimitoare victorie asupra armatei temutului general Yoshimoto. Shogunul dorea să meargă mai

departe şi să zdrobească încă un vrăjmaş puternic, dar Hideyoshi i-a amintit un vechi proverb nipon: „După ce ai obţinui o victorie, leagă-ţi bine cureluşa coifului.” Hideyoshi considera că venise momentul în care shogunul trebuia să treacă de la forţă, la viclenie şi la manevre indirecte, instigându-şi duşmanii unul împotriva celuilalt printr-o serie de alianţe înşelătoare. Astfel evita să fie socotit exagerat de agresiv. Prin urmare, atunci când eşti victorios, opreşte-te şi creează-i adversarului tău iluzia că şi el poate sta liniştit. Schimbările de ritm joacă un rol imens.

Oamenii care îşi depăşesc obiectivul stabilit iniţial sunt îndemnaţi, adeseori, de dorinţa de

a-i face pe plac superiorului, dovedindu-i-se devotaţi. Totuşi excesul de zel riscă să trezească mai degrabă suspiciunea. S-a întâmplat de multe ori ca generalii regelui Filip al Macedoniei să fie destituiţi sau retrogradaţi imediat după ce îşi conduseră trupele la o mare victorie: încă un asemenea triumf, îşi spunea Filip, şi omul acesta îmi va deveni rival în loc să rămână supus. Când slujeşti un stăpân, este uneori mai înţelept să-ţi măsori bine succesele, să-i laşi lui gloria şi să nu-l faci niciodată să se simtă în pericol. Trebuie să i te arăţi supus în orice împrejurare, pentru a-i câştiga încrederea. În secolul al IV-lea î. Hr., în armata generalului chinez Wu Ch'i, despre a cărui severitate se

dusese vestea, exista un căpitan care a pornit la atac înainte ca bătălia să înceapă şi s-a întors cu capetele mai multora dintre duşmani. Crezuse că îşi dovedea entuziasmul şi curajul dârz, dar Wu Ch'i nu s-a lăsat impresionat. „Un ofiţer talentat”, a remarcat generalul, „dar în disciplinat” şi, oftând, a dat ordin să i se taie capul.

Un alt moment periculos în care un succes mic îţi strică şansa de a obţine unul mai mare poate apărea şi în situaţia când un superior îţi face o favoare – comiţi o greşeală primejdioasă cerând mai mult. Ai părea nesigur de tine: nu cumva simţi că nu meriţi această favoare şi cauţi să iei tot ce poţi apuca acum că ai o ocazie ce riscă

să nu se mai întoarcă? Atitudinea potrivită este să accepţi cu eleganţă favoarea şi să te îndepărtezi. Favorurile următoare vor veni fără să fie nevoie să le soliciţi.

În sfârşit, o mare importanţă dramatică are şi momentul când te opreşti. Finalul rămâne întipărit în mintea tuturor ca un semn de exclamare la capătul frazei. Cel mai bine este să alegi clipa de după victorie – ţi-ai isprăvit treaba şi pleci. Continuă-ţi drumul gloriei şi îi vei diminua efectul, ba s-ar putea chiar să-ţi închei cariera cu o înfrângere. După cum spun juriştii despre interogatoriul contradictoriu: „Termină întotdeauna cu o victorie".

Imagine: Icar căzând din cer. Tatăl său, Dedalus meştereşte din

ceară aripi cu care cei doi să fugă în zbor din labirint şi să scape de Minotaur. Cuprins de euforie după evadarea lor triumfătoare şi de vraja plutirii în înălţimi, Icar se avântă din ce în ce mai sus, până când Soarele îi topeşte aripile de ceară, iar el moare zdrobindu-se de pământ.

Ultimul cuvânt: Principii şi statele ar trebui să se mulţumească să câştige victoria, căci dacă ţintesc mai departe, în general pierd. Folosirea unui limbaj jignitor faţă de un duşman porneşte din insolenţa victoriei sau a falsei speranţe de victorie, care îi induce în eroare pe oameni în faptele lor tot atât de ades pe cât în vorbele lor; căci atunci când această falsă speranţă pune stăpânire pe mintea lor, îi face

să întreacă măsura şi îi împinge să sacrifice un bine sigur pentru un mai bine nesigur. (Niccolo Machiavelli, 1469-1527)

CONTRAARGUMENT

Conform preceptelor lui Machiavelli, pe un om ori îl distrugi definitiv, ori îl laşi în pace. Dacă îl pedepseşti numai pe jumătate sau îl loveşti prea blând, îţi vei face din el un duşman a cărui ură va deveni cu timpul din ce în ce mai puternică, şi care se va răzbuna. Prin urmare, dacă îţi învingi adversarul, mergi până la capăt şi cucereşte victoria completă. Zdrobeşte-l definitiv. În clipa aceea de triumf, nu de la a-ţi distruge duşmanul trebuie să te

reţii, ci de la a trece la un atac inutil asupra altora. Fii nemilos cu cel înfrânt, dar nu îţi mai ridica împotrivă noi duşmani şi nu depăşi măsura.

Există unii care devin mai precauţi ca oricând tocmai după victorie, în care văd doar o sursă de griji. Această prudenţă de după victorie nu trebuie totuşi să te facă să eziţi şi să-ţi pierzi elanul, ci să acţioneze ca un fel de avertisment contra oricărui act necugetat. Pe de altă parte, importanţa dată avântului este mult exagerată. Succesele ţi le creezi singur. Credinţa în rolul elanului îţi va stimula emotivitatea şi te va împiedica să-ţi aplici strategia, îndemnându-te să repeţi aceleaşi

metode care au dat rezultat înainte. Lasă elanul în seama celor care nu sunt în stare să conteze pe altceva.

LEGEA 48 RĂMÂI FLUID ASEMENEA APEI

ARGUMENT

Definindu-ţi personalitatea şi dezvăluindu-ţi planurile, devii vulnerabil. în loc să-ţi precizezi poziţia, fii flexibil şi insesizabil. Accepta faptul că nimic pe lume nu rămâne bătut în cuie şi nicio lege nu este imuabilă. Cea mai bună modalitate de a te apăra este să fii

fluid şi lipsit de formă asemenea apei. Nu paria niciodată pe stabilitatea sau pe durabilitatea situaţiei prezente. Totul este supus schimbării.

ÎNCĂLCAREA LEGII

Prin secolul al VUI-lea î. Hr., oraşele-state greceşti cunoscuseră o asemenea dezvoltare, extindere şi prosperitate încât nu mai dispuneau de spaţiul necesar numărului mereu în creştere al populaţiei. S-au îndreptat pe mare spre Asia Mică, Sicilia, peninsula italică şi nordul Africii, unde au întemeiat colonii. Sparta, însă, era prizoniera aşezării ei geografice: oraşul era înconjurat

de munţi. Neavând deschidere la Marea Mediterană, spartanii nu fuseseră niciodată navigatori. Ca urmare, au atacat cetăţile vecine şi, de-a lungul unei serii de războaie violente, care au durat mai bine de o sută de ani, au reuşit să cucerească un teritoriu suficient de întins ca să le asigure supravieţuirea. Rezolvarea problemei spaţiului vital a generat însă o alta încă şi mai gravă: cea a păstrării cuceririlor şi a menţinerii ordinii înăuntrul acestora. Populaţiile supuse beneficiau de o superioritate numerică de zece la unu. În mod cert, răzbunarea lor avea să fie teribilă.

Sparta a ales soluţia de a crea o societate dedicată artelor

războiului. Cetăţenii ei aveau să fie mai bine antrenaţi, mai robuşti şi mai feroce decât vecinii lor. Era singura cale de a-şi asigura stabilitatea şi supravieţuirea.

Când împlineau şapte ani, băieţii erau luaţi din grija mamelor şi educaţia lor era continuată în tabere militare, unde trebuiau să înveţe să lupte şi să se supună celei mai stricte discipline. Dormeau pe paturi de împletitură tare de stuf şi nu li se dădea decât o singură haină pe care o purtau în tot cursul anului, fie vară, fie iarnă. Nu studiau artele frumoase – spartanii au interzis muzica şi numai sclavii puteau practica meşteşugurile necesare vieţii comunităţii. Singurele cunoştinţe pe care trebuiau să şi le

însuşească erau cele privitoare la război. Copiii consideraţi insuficient de robuşti erau lăsaţi să moară într-o peşteră din munţi. Era interzis comerţul şi nu exista un sistem monetar – acumularea bogăţiilor, credeau ei, dădea naştere egoismului şi discordiei, care ar fi slăbit disciplina soldaţilor. Singurul fel în care un om liber avea voie să-şi câştige existenţa era să practice agricultura. Terenul agricol se afla, în cea mai mare parte, în proprietatea statului, iar munca o făceau sclavii, numiţi aici, „iloţi".

în artele marţiale, este important ca strategia să nu poată fi descifrată, forma să fie ascunsă şi mişcările neaşteptate, astfel ca, pentru duşman, pregătirea

contraatacului să nu fie cu putinţă. Ceea ce îi îngăduie unui general bun să cucerească victorii fără să sufere înfrângeri este faptul de a avea o înţelepciune insondabilă şi un mod de acţiune care să nu lase urme.

Invulnerabil este numai informalul.

înţelepţii se ascund în adâncul insondabilului, astfel ca sentimentele lor să nu poată fi descifrate; ei acţionează insesizabil, astfel ca hotarele [formei] lor să nu poată fi încălcate.

Cartea Maiştrilor Huainan, China, secolul al II-leaî. Hr.

Unilateralitatea aceasta le-a permis spartanilor să-şi alcătuiască cea mai puternică infanterie din

lume. Soldaţii mărşăluiau într-o ordine perfectă şi luptau cu o vitejie fără seamăn. „Falangele” lor învingeau armate de zece ori mai numeroase, aşa cum s-a întâmplat la Thermopile în lupta cu perşii. O coloană spartană în marş inspira groază soldaţilor inamicului, atât părea de puternică. Şi totuşi, deşi se dovedeau războinici inegalabili, spartanii nu nutreau niciun gând de creare a unui imperiu. Nu doreau decât să-şi păstreze cuceririle apărându-le de cotropitori. Acest sistem care a dat rezultate atât de bune în menţinerea situaţiei date a rămas neschimbat zeci şi zeci de ani.

În aceeaşi epocă în care Sparta îşi edifica o asemenea cultură de tip

militarist, la un statut la fel de proeminent a început să aspire şi Atena. Spre deosebire de spartani, atenienii erau navigatori, nu atât de dragul colonizării altor teritorii, cât în scopuri comerciale. Moneda lor s-a răspândit în tot bazinul Mării Mediterane. Din nou spre deosebire de spartani, atenienii dădeau dovadă de o inepuizabilă inventivitate în abordarea oricărei dificultăţi, adaptându-se împrejurărilor cu o versatilitate, o creativitate şi o viteză incredibile. Societatea ateniană se afla într-o continuă schimbare. Pe măsură ce puterea ei sporea, preocupaţi unilateral de defensivă, spartanii au început să vadă în ea o ameninţare.

În 431 î. Hr., războiul dintre Sparta şi Atena nu a mai putut fi evitat. A durat douăzeci şi şapte de ani şi, după numeroase răsturnări de situaţie, maşina militară spartană a sfârşit prin a ieşi învingătoare. Acum spartanii aveau un imperiu şi nu îl mai puteau ţine izolat de restul lumii. Dacă renunţau la ceea ce cuceriseră, atenienii învinşi şi-ar fi regrupat forţele şi s-ar fi ridicat din nou la luptă, şi tot acest război atât de lung s-ar fi dovedit inutil.

După încheierea păcii, moneda ateniană a invadat Sparta, unde oamenii fuseseră pregătiţi exclusiv pentru militărie, nu şi pentru activităţi economice sau de natură politică. Bogăţia şi stilul de viaţă generat de ea i-au sedus şi i-au

copleşit. La conducerea şi administrarea a ceea ce fuseseră teritoriile ateniene au fost puşi guvernatori spartani. Departe de cetatea lor, ei au căzut pradă celei mai grave forme de corupţie. Sparta cucerise Atena, dar fluiditatea societăţii ateniene măcina treptat temeliile de austeritate şi disciplină ale celei spartane, slăbindu-i ordinea rigidă. În tot acest timp, Atena se adapta pierderii imperiului său de altădată, reuşind totuşi să prospere ca un centru cultural şi economic.

Schimbările survenite au creat confuzie şi au slăbit Sparta din ce în ce mai mult. La vreo treizeci de ani după victoria asupra Atenei, aceasta a pierdut o bătălie importantă

împotriva Thebei. Aproape de la o zi la alta, oraşul-stat odinioară atât de puternic şi de militarizat s-a prăbuşit fără a-şi mai recăpăta vreodată forţa pierdută.

Comentariu

De-a lungul evoluţiei speciilor, carapacea protectoare, dar rigidă s-a dovedit întotdeauna aducătoare de dezastru. Cu toate că există şi unele excepţii, cochiliile devin cel mai adesea o capcană pentru vietatea adăpostită în ele – îi încetinesc deplasarea, o împiedică să pornească în căutarea hranei şi o transformă într-o pradă uşoară pentru animalele cu o mobilitate şi o viteză mai mari. Speciile care

populează apele şi cele care zboară, mişcându-se mai iute şi mai imprevizibil sunt mult mai puternice şi se pot apăra infinit mai bine.

CÂINELE CU URECHILE RETEZATE

„Oare cu ce am greşit, ca să fiu mutilat astfel de propriul meu stăpân?”, a exclamat gânditor Fălcuţă, micul buldog. „Bine am mai ajuns, pentru un câine de rangul meu! Cum oare să mai scot capul printre prieteni? O, rege al animalelor sau mai degrabă tiran al lor, ţie cine ar îndrăzni să-ţi facă aşa ceva?” Nemulţumirea lui nu era lipsită de temei, căci în aceeaşi dimineaţă, în ciuda schelălăielilor lui asurzitoare, urechile lungi şi

pleoştite ale tânărului nostru prieten fuseseră tăiate. Fălcuţă se aşteptase să-şi dea duhul – nici mai mult, nici mai puţin. Cu anii, însă, a observat că prin această mutilare avusese mai degrabă de câştigat decât de pierdut, căci, fiind el cam bătăuş din fire, adeseori, s-ar fi întors acasă sluţit şi rănit tocmai la ceea ce-i lipsea acum. Un câine pus pe gâlceava are întotdeauna urechile sfâşiate.

Cu cât le lăsăm altora mai puţin loc unde să ne lovească, cu atât e mai bine. Când nu ai de apărat decât un singur punct, se cuvine să-l ţii la adăpost de accidente. Ia, deci, exemplu de la Conu' Fălcuţă, care, înarmat fiind cu

o zgardă plină de ţepuşe şi având urechi cam tot atât de mari ca ale unei păsări, dacă s-ar întâlni cu lupul, acela nici n-ar şti de unde să-l apuce.

Fabule, Jean de la Fontaine, 1621-1695

Confruntată cu o problemă grea – menţinerea controlului asupra unor adversari superiori numeric – spartanii au reacţionat asemenea unui animal care se apără de mediul neprielnic creându- şi o carapace şi ascunzându-se sub ea. După modelul broaştei ţestoase, au sacrificat mobilitatea de dragul siguranţei. Au reuşit să- şi păstreze stabilitatea vreme de trei sute de ani. Dar cu ce preţ? În afară de militărie, societatea lor nu a creat

nimic, în condiţiile când nu există arta, care ar fi furnizat un mijloc de eliminare a tensiunii şi o eliberare din permanenta anxietate generată de necesitatea prezervării situaţiei date. În vreme ce vecinii lor străbăteau mările, învăţând să se adapteze la o lume aflată în permanentă prefacere, ei s-au îngropat în cripta propriului lor sistem. Victoriile ar fi presupus noi teritorii de administrat, iar ei nu le doreau, şi înfrângerile ar fi pus capăt funcţionării militarismului, ceea ce iarăşi nu puteau să accepte. Singură staza le asigura supravieţuirea. Numai că nimic pe lume nu rămâne neclintit o veşnicie, iar carapacea sau orice alt sistem de

protecţie fix, într-o zi, va deveni cauza dezastrului.

În cazul Spartei, nu armata, ci moneda ateniană a repurtat victoria. Banii circulă peste tot. Curgerea lor nu poate fi controlată şi îngrădită între limitele unor tipare; este haotică prin însăşi natura ei. Astfel, privind lucrurile dintr-o perspectivă mai largă, banul a făcut din Atena cuceritoarea Spartei, infiltrându-se în sistemul rigid al acesteia şi corodându-i armura protectoare. În bătălia dintre cele două tipuri de sisteme, Atena avea fluiditatea şi creativitatea necesare adaptării sau asumării de forme noi, pe câtă vreme Sparta a devenit tot mai rigidă, până când a cedat brusc.

Aşa se petrec lucrurile, fie că este vorba despre animale, fie că avem de-a face cu sisteme sociale, culturi sau indivizi. Pentru a face faţă condiţiilor aspre şi pericolului, fiinţele de orice fel îşi iau măsuri de protecţie – armură, organizare rigidă, ritualism dătător de alinare. Pe termen scurt, soluţia aceasta dă rezultat, dar pe termen lung, se dovedeşte dezastruoasă. îngreunaţi de rigorile unui sistem inflexibil, oamenii nu mai sunt capabili nici să acţioneze rapid, nici să simtă necesitatea schimbării şi să i se adapteze. Se târâie de colo- colo din ce în ce mai lent până când dispar aşa cum au dispărut dinozaurii. învaţă să te mişti iute şi să te

adaptezi imediat – altminteri vei fi devorat.

Această soartă o eviţi cel mai bine devenind fluid, inform asemenea apei sau aerului: nu există niciun animal de pradă în stare să atace ceea ce nu poate vedea ori apuca.

RESPECTAREA LEGII

La sfârşitul celui de-al doilea război mondial, când japonezii, care în 1937 invadaseră China, au fost, în cele din urmă, alungaţi, naţionaliştii chinezi în frunte cu Chiang Kai-şi au hotărât că venise vremea să-i anihileze pe comunişti, detestaţii lor

rivali şi să scape de ei odată pentru totdeauna.

În 1935, aproape că reuşiseră: i-au silit să întreprindă „Marşul cel lung”, retragerea distrugătoare care le diminuase atât de drastic numărul. Deşi îşi reveniseră întrucâtva în timpul războiului contra Japoniei, nu erau prea greu de învins după cum credeau naţionaliştii. Comuniştii aveau sub controlul lor doar zone rurale, izolate, de mici dimensiuni – cu excepţia unor părţi din Manciuria pe care le ocupaseră după plecarea japonezilor – dispuneau numai de armament rudimentar, nu se pricepeau la militărie şi nu ştiau să lupte decât în munţi. Chiang a decis să trimită în Manciuria trupele cele

mai bine pregătite. Plănuia să cucerească oraşele mari şi, de la bazele create acolo, să atace regiunea industrială din nord şi să-i alunge. După ce cădea Manciuria, comuniştii urmau, desigur, să fie învinşi cu uşurinţă.

În 1945 şi 1946, planul lui Chiang a funcţionat perfect: naţionaliştii nu au întâmpinat dificultăţi în ocuparea celor mai importante oraşe manciuriene. Părea un lucru uimitor, dar în faţa acestei campanii de o atât de mare importanţă strategia comuniştilor era de neînţeles. Când adversarii lor, naţionaliştii, au început să înainteze în Manciuria, ei s-au dispersat şi s-au refugiat în colţurile cele mai îndepărtate ale acestei

provincii. Existau mici grupuri de luptători care hărţuiau armata, ba atrăgând-o în ambuscade, ba retrăgându-se pe neaşteptate, însă aceste grupe nu se uneau şi erau foarte dificil de atacat. De exemplu, ocupau un oraş pentru ca, după câteva săptămâni, să-l abandoneze. Nu aveau nici avangardă, nici ariergarda. Se mişcau iute, ca mercurul, nerămânând niciodată mult timp în acelaşi loc, insesizabili şi lipsiţi de „formă”.

O soluţie seducătoare şi, în ultimă instanţă, întotdeauna fatală a fost crearea armurii protectoare. Un organism se poate apăra ascunzându-se, fugind cu repeziciune, contraatacând cu eficacitate, aliindu-se în vederea

atacului şi apărării cu alţi indivizi din specia sa şi, de asemenea, acoperindu-se cu plăci cornoase şi ţepi. [...] Experimentul armurii a dat greş aproape întotdeauna. Creaturile care l-au adoptat tindeau să devină greoaie. Trebuiau să se mişte relativ încet. Ca urmare, erau obligate să se hrănească mai ales cu plante şi astfel erau, în general, în dezavantaj faţă de duşmanii lor care se hrăneau cu animale, refăcându-şi repede energia: eşecurile repetate ale armurii protectoare arată că până şi la acest nivel întrucâtva primitiv de evoluţie, spiritul triumfă asupra materiei. Acesta este genul de triumf care îşi găseşte ilustrarea supremă în Om.

Teoria ştiinţifică şi religia, E. W. Barnes, 1933

Naţionaliştii au atribuit această stare de lucruri, pe de o parte, laşităţii adversarilor lor în faţa unei forţe superioare şi, pe de altă parte, incapacităţii lor strategice. Mao Tse-tung, conducătorul comuniştilor, era mai mult poet şi filosof decât general, pe câtă vreme Chiang studiase la academiile militare occidentale şi se considera un discipol, între alţii, al marelui teoretician al strategiei şi tacticii, germanul Cari von Clausewitz.

Cu toate acestea, din atacurile lui Mao, până la urmă ceva tot s-a conturat. După ce naţionaliştii au ocupat oraşele, lăsându-le comuniştilor regiunile considerate

„neexploatabile” ale Manciuriei, aceştia au început să utilizeze spaţiul deschis ca să încercuiască centrele mari cucerite de duşmanii lor. Dacă Chiang trimitea armata dintr-un oraş să întărească garnizoana dintr-altul, comuniştii o încercuiau. Trupele lui Chiang au fost astfel divizate în unităţi din ce în ce mai mici, izolate între ele, cu liniile de aprovizionare şi comunicaţie tăiate. încă mai dispuneau de superioritate în privinţa armamentului, dar dacă erau reduşi la imobilitate, cum să se mai servească de el?

Soldaţii naţionalişti au fost cuprinşi de panică. Comandanţii lor, aflaţi în siguranţă, departe de ciocnirile directe, îşi puteau permite

să facă haz pe seama lui Mao, dar celor care se luptau în munţi cu comuniştii ajunseseră să le fie groază de acest inamic invizibil. Stăteau în oraşele ocupate şi îi vedeau deplasându-se cu rapiditate, fluizi ca apa, atacându-i din toate părţile. Li se părea că înfruntă milioane de duşmani. Comuniştii le încercuiseră şi spiritul, bombardându-i cu o propagandă menită să le distrugă moralul şi să-i incite la dezertare.

Capitularea naţionaliştilor a început cu cedarea psihică, încercuite şi izolate, oraşele ocupate de ei s-au predat unul după altul, în ritm rapid, chiar înainte de a fi atacate direct. în noiembrie 1948, naţionaliştii au părăsit Manciuria –

lovitură umilitoare care s-a dovedit decisivă. în cursul anului următor, comuniştii au ajuns să stăpânească întreaga China.

Comentariu

Cele două jocuri care se aseamănă cel mai bine cu strategia războiului sunt şahul şi go-ul. La şah câmpul de luptă este mic. În comparaţie cu go-ul, atacul pare rapid şi se îndreaptă inexorabil spre bătălia hotărâtoare. Rareori merită să te retragi sau să-ţi sacrifici piesele, care trebuie plasate în poziţii cheie. La go, lucrurile sunt mult mai vagi. Se joacă pe o grilă cu 361 de puncte nodale – adică de aproape şase ori mai multe poziţii

decât în şah. Pietrele negre şi albe (o culoare pentru fiecare „tabără”) sunt aşezate în aceste puncte de intersecţie, câte una la fiecare mutare, oriunde vrei. După ce le-ai plasat toate (52 la număr pentru fiecare dintre cei doi jucători), obiectivul jocului este să izolezi pietrele adversarului încercuindu-le.

IEPURELE ŞI COPACUL

înţeleptul nici nu caută să urmeze căile celor vechi, nici nu stabileşte criterii fixe şi eterne, ci cercetează lucrurile din vremea sa şi apoi se pregăteşte să le facă faţă.

în Sung, un om ara un câmp pe care se afla un trunchi de copac. Un iepure a venit în goană, s-a izbit de trunchi, şi-a frânt gâtul şi a murit. Văzând ce se întâmplase, omul a

lăsat plugul deoparte şi a început să se uite la copac, sperând să se mai aleagă cu încă un iepure. Nu a mai prins niciodată altul şi a ajuns de râsul tuturor celor din Sung.

Dacă, să zicem, cineva ar vrea să conducă poporul din vremea noastră prin metodele regilor din vechime, ar face exact acelaşi lucru ca omul care stătea să se uite la copac.

Han-Fei-Tzu, filosof chinez din secolul al III-lea î. Hr.

O partidă de go – joc numit în China *wei-chi* – poate cuprinde până la trei sute de mutări. Strategia este mai subtilă şi mai fluidă decât în şah şi se desfăşoară lent. Cu cât este mai complex „dispozitivul" în care ţi-ai aşezat iniţial pietrele, cu atât

mai dificil îi este adversarului tău să-ţi desluşească strategia. Nu merită să lupţi pentru dominarea unei anumite zone a grilei. Trebuie să gândeşti în perspectivă amplă şi să fii pregătit pentru sacrificarea unei zone în vederea obţinerii controlului asupra grilei întregi. Nu obţinerea unor poziţii fixe ai de urmărit, ci mobilitatea. Fiind mobil, îţi poţi izola adversarul în mai multe zone mici, care sunt lesne de încercuit. Scopul nu este să elimini piesele sale, ca la şah, ci să i le paralizezi până la colapsul total. Şahul este liniar, poziţional şi agresiv, go-ul este nonliniar şi fluid. Agresiunea este aici indirectă până către sfârşitul partidei, când

învingătorul poate grăbi ritmul încercuirii pietrelor adversarului.

De câteva secole încoace, strategii chinezi sunt influenţaţi de *go.* Principiile acestui joc au fost adesea aplicate şi în războaie, între alţii, de către Mao Tse-tung, un împătimit jucător de *wei-chi,* care şi-a perfecţionat astfel propria sa strategie. Un concept cheie în *wei-chi* îl reprezintă, de exemplu, utilizarea avantajoasă a dimensiunilor „câmpului de luptă”, în ideea de a te extinde în toate direcţiile, astfel încât adversarul să nu îţi poată descifra planul prin deducţii liniare.

Mao scria cândva: Fiecare chinez ar trebui să se arunce în acest război de zigzag împotriva

naţionaliştilor. Plasează-ţi oamenii într-o asemenea formaţie neregulată ca de *go* şi adversarul tău se va pierde în labirintul speculaţiilor asupra obiectivului tău. Ori va irosi timp încercând să te urmărească, ori, asemenea lui Chiang Kai-şi, te va lua drept un strateg incompetent şi incapabil să se apere, iar dacă se va concentra asupra unui singur punct, aşa cum recomandă strategii occidentali, se va expune, ca un naiv, încercuirii. În războiul de tip *wei-chi,* încercuieşti creierul inamicului prin intermediul jocurilor minţii, al propagandei şi tacticilor destabilizatoare, care creează confuzie şi atacă moralul. Aceasta a fost strategia comuniştilor chinezi – aparenţa informă, fluidă, care le-a

dezorientat şi le-a înspăimântat duşmanii.

Dacă şahul este liniar şi direct, străvechiul go se apropie mai mult de tipul de strategie ce se dovedeşte eficace şi simptomatică într-o lume în care bătăliile sunt indirecte şi au loc pe spaţii vaste, între care conexiunea este laxă. Aceste strategii sunt abstracte şi multidimensionale; aparţin unui plan situat dincolo de timp şi de spaţiu – se află în mintea strategului. În acest gen de război fluid, mişcarea are întâietate asupra poziţiei. Viteza şi mobilitatea ta vor face imposibilă anticiparea manevrelor pe care le plănuieşti. Incapabil să te înţeleagă, adversarul nu îşi poate construi nici el strategia

cu care să te distrugă. În loc să se fixeze asupra unor anumite puncte, această formă indirectă de luptă devine difuză, astfel încât ai ocazia să foloseşti în avantajul tău structura vastă şi discontinuă a lumii reale. Fii ca aburul. Nu-i oferi duşmanului nimic solid de atacat. Priveşte-l cum îşi iroseşte forţele urmărindu- te şi străduindu-se să ţină pasul cu evanescenţa ta. Numai lipsa ta de formă îţi permite să-ţi iei adversarii prin surprindere – când ajung să-şi dea seama unde te afli şi ce ai de gând, este deja prea târziu.

Generalul Rommel îl depăşea pe [generalul] Patton în privinţa creativităţii intelectuale. [...] Rommel evita formalismul militar. Nu îşi făcea planuri fixe decât

pentru ciocnirea iniţială. Mai departe, îşi adapta tactica la situaţiile specifice, pe măsură ce acestea apăreau. Era un om al deciziilor fulgerătoare, apt să ţină pasul, fizic, cu ideaţia sa rapidă. Aflat în mijlocul unei neprimitoare mări de nisip, a acţionat ca într-un spaţiu total liber. După ce a străpuns liniile britanice, Rommel şi-a deschis câmp de acţiune în întreaga parte de nord a Africii. Relativ neatins de constrângerile impuse rigid de autorităţile de la Berlin, nesfiindu-se să treacă uneori şi peste ordinele lui Hitler, Rommel a executat, una după alta, o serie de operaţiuni militare victorioase până când şi-a extins controlul asupra

celei mai mari părţi a Africii de Nord, iar oraşul Cairo a ajuns să tremure la picioarele sale.
Arta câştigării războaielor, James Mrazek, 1968

Atunci când vrei să te lupţi cu noi, nu te lăsăm şi nu ne poţi găsi. Dar când vrem noi să ne luptăm cu tine, ne asigurăm că nu vei putea fugi, te lovim direct [...] şi te zdrobim. [...] Dacă inamicul înaintează, noi ne retragem; dacă inamicul se opreşte, îl hărţuim; când oboseşte, îl atacăm; dacă se retrage, îl urmărim.
Mao Tse-tung, 1893 – 1976

CHEILE PUTERII

Omul se deosebeşte de celelalte specii prin faptul că este un creator de forme. Nemanifestându-şi în mod direct emoţiile decât rareori, el le dă expresie prin limbaj sau prin ritualuri acceptabile din punct de vedere social. În absenţa formei, nu ne putem
comunica emoţia.

Dar formele pe care le creăm se schimbă tot timpul – în modă, stil şi toate aspectele comportamentului omenesc dictat de stările de spirit ale momentului. Le modificăm neîncetat pe cele moştenite de la generaţiile anterioare şi aceste modificări constituie un semn de vitalitate. într-adevăr, lucrurile care nu se schimbă, formele care se

rigidizează ajung să ne pară moarte şi le înlăturăm. Tinerii ne arată cel mai limpede acest lucru: nu se simt în largul lor cu rigorile pe care societatea li le impune şi, cum nu şi-au conturat încă personalitatea, îşi joacă propriile lor roluri, încercând o întreagă diversitate de măşti şi de „poze”, adică străduindu-se să se exprime. Această vitalitate pune în mişcare forma şi creează perpetua schimbare caracteristică vieţii.

Oamenii puternici sunt adesea aceia care în tinereţe au dat dovadă de o imensă creativitate şi au realizat ceva original exprimându-se într-o formă originală. Societatea le-a conferit putere tocmai pentru că are nevoie de nou şi îl recompensează. Din păcate, mai

târziu, aceiaşi oameni cândva novatori devin conservatori şi acaparatori. încetează să viseze la a crea lucruri noi. Personalitatea le este deja formată, automatismul comportamental fixat, iar rigiditatea îi expune la pericol. Oricine le poate ghici pasul următor. Inspiră nu atât respect, cât plictiseală: ieşi la pensie! le spunem, lasă pe altcineva mai tânăr să urce pe scenă şi să ne distreze! Atunci când devin prizonierii trecutului, cei puternici încep să pară ridicoli – sunt ca un fruct răscopt, care aşteaptă să cadă din copac.

Puterea nu supravieţuieşte decât dacă îşi menţine flexibilitatea. A fi inform nu înseamnă a fi amorf. Toate au o formă, acest lucru este

inevitabil. Informitatea puterii seamănă cel mai bine cu aceea a apei sau a mercurului, care au proprietatea de a lua forma recipientului ce le conţine. Fiind în permanenta schimbare rămân veşnic imprevizibile.

Oamenii puternici creează tot timpul forme. însăşi puterea lor izvorăşte din rapiditatea cu care se transformă. Informitatea lor se află în mintea adversarilor – aceştia sunt cei neînstare să le descifreze planurile şi să găsească un punct vulnerabil pe care să-l lovească. Iată ipostaza cea mai importantă a puterii: aspectul insesizabil, evanescent şi iute asemenea zeului Mercur, care putea lua ce formă

dorea şi profita de această calitate ca să facă adevărate
ravagii în Olimp.

Creaţiile umane evoluează către abstracţiune, dinspre material spre mental. Această evoluţie s-a exprimat deja în artele plastice, care au inventat în secolul nostru abstracţionismul şi conceptualismul, dar şi în politică, unde violenţa manifestă tinde să se diminueze, iar lucrurile devin mai complicate, indirecte şi cerebrale. Doctrinele militare şi strategia au urmat şi ele aceeaşi traiectorie, în ceea ce priveşte acest din urmă domeniu, totul a început cu modalitatea de a manevra armata pe câmpul de luptă, plasând-o în formaţiuni ordonate. În confruntarea terestră, strategia este

relativ bidimensională şi determinată de topografie. Însă toate marile puteri au sfârşit prin a se orienta spre mare, în vederea extinderii comerţului şi a colonizării altor teritorii. Pentru a-şi apăra traseele comerciale maritime, au fost obligate să înveţe şi cum să desfăşoare o bătălie navală. Strategia navală presupune o extraordinară creativitate, şi o tot atât de formidabilă capacitate de abstractizare, întrucât totul se află într-o permanentă schimbare. Marii amirali s-au remarcat întotdeauna prin aptitudinea lor de a se adapta la (literalmente) fluiditatea „terenului" lor de luptă şi de a-şi deruta inamicul prin transpunerea în formă a unui asemenea

raţionament greu de anticipat. Aici intervine o a treia dimensiune – cea mentală.

BLINDAREA CARACTERULUI

în vederea realizării inhibiţiei instinctuale impuse de societatea contemporană şi pentru a face faţă stagnării energetice rezultate din procesul inhibitiv, eul trebuie să sufere o schimbare. Eul, adică acea parte a individului expusă pericolului, devine rigid, după cum spunem noi atunci când este supus în mod continuu aceluiaşi conflict sau altuia similar, care opune necesitatea, imaginii generatoare de teamă a lumii exterioare. în acest proces, eul dobândeşte un mod de reacţie cronic, care funcţionează

automat, adică ceea ce numim „caracterul". Este ca şi cum personalitatea afectivă se blindează, ca şi cum armura pe care şi-o creează ar fi menită să abată şi să diminueze atât şocurile loviturilor venite din partea lumii exterioare, cât şi tumultul necesităţilor lăuntrice. Un asemenea blindaj desensibilizează individul la neplăcere, însă îi şi limitează motricitatea libidinală şi agresivă, reducându-i astfel capacitatea de a se realiza şi de a se bucura. Spunem atunci că eul a devenit mai puţin flexibil, mai rigid şi că, astfel, capacitatea de reglare a echilibrului energetic depinde de dimensiunea blindajului.

Wilhelm Reich, 1897-1957

Ca să ne reîntoarcem la confruntarea terestră, războiul de tip „gherilă” demonstrează şi el evoluţia către abstractizare. T. E. Lawrence a fost, poate, primul strateg contemporan care să teoretizeze acest gen de confruntare militară şi să-şi aplice teoria în practică. Şi Mao a fost influenţat de ideile sale, pe care le considera un uluitor echivalent occidental al chinezescului *wei-chi.* Materialul uman cu care lucra colonelul Lawrence îl reprezentau arabii angajaţi în luptă pentru teritorii împotriva turcilor. Lawrence dorea să-şi determine oamenii să se „dizolve” în vastitatea deşertului, amestecându-se cu acesta, evitând

mereu să devină o ţintă sau să se grupeze într-un singur loc, în număr prea mare. întrucât se străduiau să învingă această armată evanescentă, turcii şi-au răsfirat prea tare unităţile şi au pierdut mult timp şi multă energie mutându-se din loc în loc. Dispuneau de superioritate în ceea ce priveşte armamentul, dar arabii erau cei care deţineau iniţiativa şi se jucau de-a pisica şi şoarecele, nepermiţându-le duşmanilor lor să- i atace şi distrugându-le moralul. „Cele mai multe războaie au fost războaie de contact. [...] Al nostru ar trebui să fie un război de la depărtare", scria Lawrence. „Aveam să-l dominăm pe inamic prin ameninţarea tăcută a unui vast

deşert necunoscut, nedezvăluindu-ne poziţiile decât în momentul când atacăm.”

Aceasta este forma supremă a strategiei. Războiul angajamentului nemijlocit a devenit mult prea periculos şi prea costisitor. Indirectitatea şi insesizabilul dau rezultate infinit mai bune la un cost substanţial mai redus. Investiţia esenţială este, de fapt, de natură mentală – efortul de gândire necesar distribuirii forţelor de care dispui într-un dispozitiv complex, neregulat şi, totodată, subminării psihologice a adversarilor. Nimic nu îi va înfuria şi nu îi va deruta mai mult decât absenţa formei. în lumea de astăzi, în care la ordinea zilei sunt tocmai războaiele care nu

implică angajarea luptei directe, absenţa formei este crucială.

Prima cerinţă psihologică a informalităţii îţi impune să te obişnuieşti să nu mai iei nimic cu titlu personal. Nu arăta niciodată defensiv sau susceptibil. Dacă reacţionezi prin defensivitate sau susceptibilitate, îţi dezvălui emoţiile, adică o formă clară. Duşmanii îşi vor da seama că au atins un punct vulnerabil, că ţi-au descoperit „călcâiul lui Ahile” şi îşi vor repeta loviturile. Prin urmare, antrenează-te să nu te laşi ofensat de nimic. Nu permite niciodată nimănui să te surprindă nepregătit. Fii ca o minge care alunecă din mâinile cui vrea s-o prindă. Nimeni să nu ştie vreodată ce te răneşte şi unde îţi este punctul

slab. Faţa ta să devină o mască a impasibilităţii, căreia nicio emoţie să nu-i confere „formă” şi îţi vei înfuria şi dezorienta duşmanii, ca şi intriganţii din cercul celor apropiaţi.

De această tehnică a uzat, între alţii, şi baronul James Rothschild. În calitatea sa de evreu german aflat la Paris, într-o societate vădit reticentă faţă de orice element străin, Rothschild nu a dat nicicând vreun semn că ar interpreta ceva în termenii unei ofense personale sau că ar exista vreun lucru în stare să-l facă să sufere. S-a adaptat la climatul politic, oricare era acesta – monarhia ultraprotocolară şi formalistă a lui Ludovic al XVIII-lea, din epoca Restauraţiei, domnia „burgheză” a lui Ludovic-Filip,

revoluţia democratică din 1848, domnia carieristului Ludovic-Napoleon, care s-a încoronat împărat în 1852. Rothschild s-a împăcat bine cu toţi, sub fiecare regim – s-a lăsat absorbit în context. îşi putea permite să pară ipocrit ori oportunist, pentru că şi aşa era apreciat datorită averii sale şi nu a simpatiilor politice afişate. Puterea lui o constituia banul. în timpul în care Rothschild se adapta şi prospera fără să-şi asume vreun „contur” exterior, celelalte mari familii, care la începutul secolului fuseseră foarte bogate, erau acum ruinate din cauza unor complexe schimbări de situaţie şi a unor întorsături neaşteptate ale evenimentelor. Toate aceste familii

strâns ataşate de trecut şi-au dezvăluit „forma”.

De-a lungul istoriei, stilul de guvernare inform a caracterizat cel mai adesea pe suveranele care domneau singure. Regina se aflăîntr- o situaţie cu totul diferită de cea a unui rege. Curtenii tind să se îndoiască de capacitatea ei de a-i conduce, ca şi de tăria ei de caracter. Dacă ia partea uneia dintre taberele angajate în confruntare ideologică, i se reproşează lipsa de imparţialitate şi comportarea emoţională. Dacă însă îşi cenzurează emoţia şi îşi asumă un rol autoritar şi un stil masculin, dă naştere la alte critici. Atunci, fie din inspiraţie, fie din experienţă, reginele ajung să adopte un stil de

guvernare flexibil care, în ultimă instanţă, se dovedeşte mai puternic decât stilul direct, agresiv, de tip masculin.

Două exemple de conducători-femei care au practicat guvernarea „fără formă”: regina Elisabeta I a Angliei şi împărăteasa Ecaterina cea Mare a Rusiei. Elisabeta a ştiut să menţină o înţeleaptă linie de mijloc în epoca unor confruntări violente între catolici şi protestanţi. A evitat alianţele care ar fi legat-o definitiv de o anumită tabără şi care, în timp, ar fi riscat să dăuneze intereselor ţării. A reuşit să păstreze pacea până în clipa în care armata şi flota au fost suficient de puternice ca să înfrunte duşmanul. Domnia Elisabetei se numără printre cele

mai glorioase din istorie datorită incredibilei capacităţi a acestei suverane de a se adapta cu flexibilitate împrejurărilor.

Ecaterina cea Mare şi-a creat şi ea un stil de guvernare bazat pe improvizaţie. După ce şi-a detronat soţul, ţarul Petru al II-lea şi, în 1762, a preluat controlul asupra întregii Rusii, nimeni nu ar fi crezut că se va menţine la putere. Nu avea niciun fel de prejudecăţi şi nici vreo concepţie filosofică ori politică de care să ţină seama. Deşi străină (era de origine germană), înţelegea bine felul de a fi al ruşilor şi schimbările stării lor de spirit de-a lungul anilor. „[Un suveran] trebuie să guverneze în aşa fel încât poporul său să creadă că el însuşi vrea să facă ceea

ce îi porunceşte [suveranul] să facă”, spunea ţarina şi, ca să reuşească acest lucru, a trebuit să fie mereu cu un pas înaintea dorinţelor şi aşteptărilor lor, adaptându-se totodată la rezistenţa pe care o opuneau reformelor. Nu a căutat niciodată să forţeze aplicarea acestora şi totuşi a transformat Rusia într-o perioadă de timp uimitor de scurtă.

Acest stil „feminin”, inform de guvernare s-a conturat, poate, ca o modalitate de a supravieţui şi progresa în ciuda împrejurărilor dificile, dar a exercitat o atracţie intensă asupra celor guvernaţi. Datorită fluidităţii lui, oamenilor li se părea uşor să se supună tocmai pentru că nu se simţeau constrânşi

s-o facă şi nu li se impunea ideologia vreunui conducător. În plus, această laxitate lasă loc opţiunilor, pe câtă vreme aderarea la o doctrină le elimină. În absenţa unui angajament net faţă de o tabără, conducătorul poate manevra pe un duşman împotriva celuilalt. Liderii rigizi par într- adevăr puternici, dar, cu timpul, inflexibilitatea epuizează nervii, iar cei guvernaţi sfârşesc prin a găsi un mijloc de a-i înlătura. Liderii flexibili „fără formă” îşi atrag numeroase critici, dar se menţin la putere, iar oamenii se identifică până la urmă cu ei, întrucât creează impresia că le seamănă: schimbători ca vântul, dependenţi de cursul evenimentelor.

În ciuda meandrelor şi întârzierilor, stilul de guvernare permeabil are, în final, câştig de cauză, după cum Atena a învins Sparta, prin cultura şi intensitatea activităţii ei comerciale. Atunci când te afli în conflict cu cineva mai puternic şi mai rigid, permite-i să obţină o victorie temporară. Dă impresia că te înclini în faţa superiorităţii sale. Apoi, fiind „fără formă”, deci flexibil, insinuează- te în inima sa. Astfel îl vei prinde nepregătit, cu atât mai mult cu cât persoanele rigide sunt întotdeauna gata să lovească zdravăn, dar rămân fără apărare în faţa subtilităţii şi a infiltrării răbdătoare. Succesul ţi-l asiguri jucând rolul cameleonului – ia culoarea mediului înconjurător şi

îţi vei distruge duşmanul din interiorul propriei lui tabere.

Vreme de secole, japonezii obişnuiau să-i primească pe străini cu bunăvoinţă şi păreau receptivi la influenţa culturii altor ţări. João Rodriguez, un preot portughez care a sosit în Japonia în 1577 şi a locuit acolo mulţi ani, scria: „Sunt uluit cât de nerăbdători sunt să încerce şi să accepte tot ce vine din Portugalia." Îi vedea umblând pe stradă în haine portugheze, cu rozarii în jurul gâtului şi cruciuliţe purtate la brâu. Poate că se crea impresia unei culturi slabe, permeabile, însă adaptabilitatea Japoniei a protejat-o de pericolul înrobirii culturale impuse printr-o invazie armată. Le-a dat portughezilor şi celorlalţi

occidentali iluzia cedării în faţa unei civilizaţii superioare, când, de fapt, aceste influenţe nu erau decât o simplă modă pe cât de repede adoptată, pe atât de uşor căzută în desuetudine. Sub această suprafaţă, cultura niponă supravieţuia, cristalizându-se cu şi mai mare forţă. Dacă japonezii s-ar fi arătat rigizi faţă de influenţele exterioare şi ar fi încercat să le respingă, s- ar fi expus aceloraşi suferinţe pe care Occidentul le-a impus Chinei. Iată puterea absenţei formei – agresorul nu are împotriva a ce să reacţioneze şi nici în ce să lovească.

În cursul evoluţiei, dimensiunile exagerate au constituit adesea premisa dispariţiei speciei respective. Ceea ce este masiv şi

greoi, cu o mobilitate redusă, necesită o mare cantitate de hrană. Persoanele nu tocmai inteligente sunt înclinate să creadă că forţa ar fi direct proporţională cu masivitatea.

Crezând că va avea de dus o campanie uşoară, în 483 î. Hr., regele Xerxes al Persiei a invadat Grecia. La urma urmei, dispunea de cea mai numeroasă armată de invazie ce se văzuse vreodată - Herodot estima că ea depăşea cifra de cinci milioane de soldaţi. Perşii plănuiau să construiască un pod peste strâmtoare şi să năvălească pe uscat în timp ce la fel de impresionanta lor flotă trebuia să blocheze corăbiile greceşti în porturi, împiedicându-le să- şi

găsească salvarea în larg. Aparent, planul era fără fisură şi totuşi, pe când Xerxes pregătea invazia, consilierul său Artabanus l-a avertizat în privinţa unor nenorociri pe care le presimţea: „Ai împotriva ta cele două mari puteri ale lumii”, i-a spus el. Xerxes a izbucnit în râs – ce „puteri” s-ar fi putut măsura cu gigantica sa armată? „Îţi voi spune eu”, a răspuns Artabanus, „care sunt aceste cele mai mari puteri din lume: pământul şi marea”. Nu existau porturi suficient de vaste ca să adăpostească flota persană. Pe de altă parte, cu cât cucereau mai multe teritorii, liniile de aprovizionare ale armatei lor se prelungeau, iar costurile necesitate de transportul hranei unei atât de

numeroase mase de oameni s-ar fi dovedit ruinătoare.

Considerând că sfătuitorul său era un laş, Xerxes nu l-a ascultat şi a început campania. Aşa cum prevăzuse Artabanus, vremea rea a decimat flota persană, care era prea mare ca să-şi afle salvarea în vreun port. Între timp, pe uscat, trupele perşilor pustiau totul în calea lor, ceea ce nu a făcut decât să le îngreuneze situaţia, pentru că hrana era puţină, iar ei distruseseră şi recoltele, şi depozitele de alimente. În plus, coloanele armatei constituiau o ţintă uşoară din cauza încetinelii cu care se deplasau. Grecii au recurs la tot felul de manevre înşelătoare ca să-i dezorienteze pe duşmani. În cele din

urma, înfrângerea lui Xerxes de către forţele coalizate ale cetăţilor greceşti s-a dovedit un dezastru imens. Aceste evenimente rămân emblematice pentru toţi cei dispuşi să sacrifice mobilitatea de dragul masivităţii: întotdeauna vor învinge cei flexibili şi iuţi de picior, pentru că au mai multe opţiuni strategice. Cu cât este inamicul mai masiv, cu atât devine mai uşor de înfrânt.

Necesitatea renunţării la „formă” este din ce în ce mai stringentă pe măsura înaintării în vârstă, întrucât suntem tot mai înclinaţi spre a ne închista în propriile noastre metode şi idei, rămânând prizonieri ai „formelor” rigide. începem să fim previzibili – acesta este primul dintre semnele

decrepitudinii. Această previzibilitate ne face ridicoli. Cu toate că, la prima vedere, am spune că ridiculizarea şi dispreţul sunt forme de atac destul de blânde, în realitate ele constituie arme puternice care, cu timpul, ne erodează imaginea şi susţinerea populară. Un adversar care nu te respectă nu va întârzia să devină îndrăzneţ, iar îndrăzneala îl face redutabil până şi pe cel mai mic dintre animale.

Curtea regală franceză de la sfârşitul secolului al XVIII-lea, al cărei tip reprezentativ era însăşi regina Maria-Antoaneta, ajunsese atât de închistată în formalismul ei rigid, încât oamenii din popor o socoteau un anacronism stupid.

Această depreciere a unei instituţii vechi de secole a fost primul simptom al unei maladii aflate în stadiu terminal, întrucât simboliza ruperea legăturilor monarhiei cu poporul. Pe măsură ce situaţia mergea din ce în ce mai rău, Maria-Antoaneta şi Ludovic al XVI-lea puneau un tot mai mare accent pe orientarea lor spre trecut, ceea ce a însemnat şi sporirea vitezei cu care se îndreptau spre ghilotină. Regele Carol I al Angliei reacţionase în acelaşi fel la valul preschimbărilor democratice din preajma anilor 1630-1640 – dizolvase parlamentul şi întărise rigiditatea protocolului curţii. Carol dorea să revină la un mai vechi stil de guvernare, foarte strict sub aspectul respectării

convenţionalismului, până în cele mai mărunte detalii. Inflexibilitatea sa nu a făcut decât să mărească dorinţa generală de schimbare. Curând, ţara a căzut în haosul unui devastator război civil, iar regele a fost măturat de pe tron, în final pierzându-şi capul sub securea călăului.

Pe măsură ce îmbătrâneşti, trebuie să contezi din ce în ce mai puţin pe trecut. Fii vigilent pentru ca forma pe care o ia caracterul tău să nu pară anacronică. Nu este vorba de a maimuţări moda tinerilor – nu ai provoca decât râsul. Gândirea este aceea care trebuie să se adapteze oricărei noi împrejurări, inclusiv inevitabilului moment când înţelegi că e cazul să laşi loc celor

mai tineri care se pregătesc să-şi înceapă ascensiunea. Rigiditatea te va face să semeni uimitor de mult cu un cadavru.

Nu uita, totuşi, că absenţa „formei” este o metodă strategică. Îţi asigură condiţiile necesare creării surprizelor tactice. În timp ce duşmanii se luptă să-ţi ghicească mişcarea următoare, îşi dezvăluie propria lor strategie, ceea ce îi plasează pe o poziţie net dezavantajoasă. În plus, păstrezi atuul iniţiativei şi îi împiedici să acţioneze: se văd reduşi la situaţia de a reacţiona şi atâta tot. Le zădărniceşti şi eforturile depuse cu adunarea informaţiilor. Ţine minte: absenţa „formei” este un mijloc de luptă. Nu o confunda niciodată cu

stilul „mergi cu turma” sau cu fatalismul şi resemnarea. Utilizeaz-o nu întrucât creează armonie şi pace interioară, ci pentru că îţi sporeşte puterea.

În sfârşit, a învăţa să te adaptezi fiecărei noi împrejurări înseamnă a privi evenimentele din propria ta perspectivă şi, adeseori, a ignora sfaturile flecarilor din jur. Cu alte cuvinte, înseamnă să renunţi la toate principiile pe care le predică unii şi alţii, să arunci cât colo toate cărţile în paginile cărora ţi se recomandă ce şi cum să faci şi să nu ţii seama de poveţele înţelepte din bătrâni. „Legile care guvernează evenimentele sunt abolite de evenimente noi”, scria Napoleon, ceea ce vrea să spună că trebuie să

evaluezi fiecare împrejurare în parte. Dacă dai prea mult credit ideilor altora, vei ajunge să îţi asumi o „formă” pe care nu ai creat-o tu. Prea mult respect faţă de ideile celorlalţi te va determina să le dispreţuieşti pe ale tale. Fii brutal cu trecutul, mai ales cu trecutul tău, şi nu acorda respect nici uneia dintre „filosofiile” ce ţi se impun din afară.

Imagine: Mercur. Mesagerul cu aripi la încălţări, zeul comerţului, patronul hoţilor, jucătorilor şi al tuturor celor care înşală prin iuţeală. În ziua în care a fost născut, Mercur a inventat lira, iar spre seară, a furat vitele lui Apollo. Obişnuia să colinde lumea luând orice formă dorea. Ca şi metalul

lichid căruia i s-a dat numele său, zeul întruchipează iluzoriul şi insesizabilul – puterea informă.

Ultimul cuvânt: Aşadar, măiestria în alcătuirea unei armate constă în a ajunge la absenţa unei forme precise. În război, victoria nu se repetă ci îşi adaptează necontenit înfăţişarea [...]. O forţă militară nu are o componenţă constantă, apa nu are o formă constantă; capacitatea de a câştiga victoria prin transformare şi adaptare la adversar este ceea ce se numeşte geniu.
(Sun-tzu, secolul alIV-leaî. Hr.)

CONTRAARGUMENT

Utilizarea spaţiului pentru a-ţi dispersa forţele şi a crea o formulă

abstractă nu ar trebui să îndemne să neglijezi concentrarea lor atunci când ea îţi este necesară. Absenţa formei îl determină pe duşmanul tău să te caute peste tot, risipindu-şi propriile forţe, psihice şi fizice. Atunci când, în sfârşit, angajezi bătălia, loveşte-l cu putere şi concentrare. Aşa a reuşit Mao să-i învingă pe naţionalişti: le-a fragmentat trupele, le-a izolat şi apoi le-a zdrobit cu un atac necruţător. Legea concentrării a prevalat.

Dacă mizezi pe absenţa „formei”, păstrează-ţi controlul asupra jocului şi nu pierde din vedere strategia pe termen lung. Când îţi asumi un contur şi treci la atac, utilizează concentrarea, viteza

şi puterea. După cum spunea Mao: „Când te atacăm, ne asigurăm că nu ne scapi”.

O victorie â la Pirus este o victorie obţinută cu un uriaş cost pentru învingător. Expresia este legată de regele Pirus al Epirului, care i-a învins pe romani la Heraclea şi Asculum în 279 i.Hr., dar a suferit pierderi de neînlocuit în timpul luptelor, ceea ce a dus la pierderea în cele din urmă a războiului piric. Plutarh relatează reacţia lui Pirus la felicitările primite din partea supuşilor: „încă o victorie ca asta şi suntem terminaţi”.

...ca să nu mai vorbim despre cele şase căsătorii ale propriului ei tată, regele Heinric al VlII-lea.

Conform prevederilor dreptului patrimonial din vremea regelui Filip al II-lea al Spaniei, averea şi titlul îi revenea întâiului născut, care avea obligaţia de a asigura, la cerere, subzistenţa celorlalţi fraţi.

Regele Filip al II-lea.

Carol Quintul, rege al Spaniei şi împărat al Sfântului imperiu roman de naţiune germană.